

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

РЕСПУБЛИКАНСКОЕ НАУЧНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
«ИНСТИТУТ СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В АПК НАН БЕЛАРУСИ»

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Сборник научных трудов
Основан в 2005 году
Выпуск 2 (9)

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

Николай I
24 апреля 1836

Минск
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси
2009

УДК 338(476)(082)

Сборник «Проблемы экономики» является периодическим изданием (выходит 2 раза в год), включен Высшей аттестационной комиссией Республики Беларусь в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам (вопросы аграрной экономики).

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. *Каган А.М.* – главный редактор;
канд. экон. наук, доц. *Рудаков М.Ф.* – ответственный секретарь;
д-р экон. наук, проф., ректор УО «Полесский государственный университет» *Шебеко К.К.*;
канд. экон. наук, доц., директор Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси» *Бельский В.И.*;
д-р экон. наук *Пакуш Л.В.* (УО «БГСХА»);
д-р экон. наук, проф. *Жудро М.К.* (УО «БГЭУ»);
д-р экон. наук *Константинов С.А.* (УО «БГСХА»);
д-р экон. наук, проф. *Ленькова Р.К.* (УО «БГСХА»);
д-р экон. наук, проф. *Ковель П.В.* (УО «БГСХА»);
д-р экон. наук, проф. *Сайганов А.С.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»)

Рецензенты:

чл.-кор. НАН Беларуси, д-р экон. наук, проф. *Ильина З.М.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»);
д-р экон. наук, проф. *Воробьев В.А.* (УО «БГЭУ»);
д-р экон. наук, проф. *Лециловский П.В.* (УО «БГЭУ»);
д-р экон. наук, проф. *Обухович В.С.* (УО «БГСХА»);
д-р экон. наук, проф. *Шпак А.П.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»);
канд. экон. наук, проф. *Быков В.В.* (УО «БГСХА»);
канд. экон. наук, доц. *Колеснёв В.И.* (УО «БГСХА»);
канд. экон. наук, доц. *Редько В.Н.* (УО «БГСХА»);
канд. экон. наук, доц. *Хроменкова Т.Л.* (УО «БГСХА»);
канд. экон. наук, доц. *Чеплянский Ю.В.* (УО «ПГУ»)

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

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

© УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», 2009
© Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В.И. БЕЛЬСКИЙ, кандидат экономических наук, доцент

Государственное предприятие «Институт системных исследований
в АПК Национальной академии наук Беларуси»

DEVELOPMENT OF MOTIVATION SYSTEM OF WORK OF HEADS OF AGRICULTURAL ORGANISATIONS

W. BELSKI, the candidate of economic sciences

The State Enterprise «The Institute of System Research in Agroindustrial
Complex of the National Academy of Sciences of Belarus»

В статье рассмотрены противоречия действующего порядка мотивации труда руководителей сельскохозяйственных организаций, предлагаются новые условия оплаты труда в контексте проводимой либерализации экономики и усиления мотивации экономической результативности сельскохозяйственного производства, основанные на выплате в качестве вознаграждения части выручки и прибыли предприятий. Приводятся примерные шкалы нормативов отчислений, критериями для которых, помимо названных, приняты важнейшие производственно-экономические показатели, характеризующие производительность труда, рентабельность реализации продукции, уровень доходов работников.

In the article the author considers contradictions of an operating order of work motivation of heads of agricultural organizations, offers new conditions of a payment in the context of spent liberalisation of economy and strengthening of motivation of economic productivity of the agricultural production based on payment as compensation of a part of gain and profit of enterprises. Approximate scales of specifications of deductions are resulted. Criteria for them (besides named) major productive and economic indicators are accepted characterising labour productivity, profitability of realisation of production, level of incomes of workers.

Более четырех лет в стране реализуется Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. Много сделано и еще предстоит осуществить в обновлении производственного потенциала сельского хозяйства и улучшении социально-бытовых условий проживания сельского населения. Вместе с тем вопросы совершенствования экономических отношений, реализация которых намечена 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. Взаимоувязка 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 и, таким образом, усилить действие и улучшить результативность всех механизмов развития села.

Программой предусмотрено, что в области повышения доходов сельского населения особое внимание будет уделяться усилению стимулирующей роли заработной платы, совершенствованию системы вознаграждения за повышение эффективности производства и конечные результаты финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций (реализованную продукцию, прибыль), установлению личного контроля работника за движением капитала, формированию персонифицированных долей и паев в имуществе организаций, концентрации их у наиболее активной и предприимчивой части сельских товаропроизводителей.

Намечено обеспечить повсеместное внедрение порядка стимулирования труда руководителей сельскохозяйственных организаций, предусматривающего выплату им по итогам года части дополнительной прибыли (величины уменьшения убытка в убыточных хозяйствах), передачи имущества организации в аренду, увеличение доли в уставном фонде возглавляемой организации.

Анализ показывает, что внедрены лишь отдельные элементы данных задач. В практике имеют место также решения противоположного свойства. В некоторых регионах (например, Гомельской области) пошли по пути преобразования сельскохозяйственных производственных кооперативов (организаций негосударственной формы собственности) в государственные унитарные предприятия. Усиление в данном случае властных полномочий руководителей региональных органов государственного управления, административной зависимости руководителей сельхозпредприятий позволяет централизовать принятие хозяйственных решений (в том числе по выделению государственных ресурсов) и в некоторой мере нацелить производство на обеспечение устойчивого развития территории. В то же время, полагаем, в перспективе это повлечет демотивацию трудовых коллективов в связи с возвратом к обезличиванию собственности, фактически проведению ее необоснованной (а во многом и сомнительной с точки зрения права) национализации.

Недостаточно активное внедрение новых мотивационных механизмов послужило поводом для критики Правительства со стороны Главы государства. В связи с этим в марте 2009 г. Президентом Республики Беларусь было поручено разработать годовые прогнозные показатели, характеризующие эффективность работы сельскохозяйственных организаций, и увязанную с их выполнением методику оплаты труда руководителей этих организаций.

В данной связи попытаемся проанализировать действующий механизм мотивации и выработать предложения по развитию порядка оплаты управленческого труда в рамках тех возможностей, которые предоставляет действующее законодательство.

Следует отметить, что в последнее время ежегодно устанавливаются прогнозные показатели и задания, выполнение которых учитывается при определении условий оплаты труда руководителей конкретных сельскохозяйственных организаций (темпы прироста валовой продукции сельского хозяйства в целом и отдельных ее видов, энергоэффективности, материалоемкости и др.). Данный порядок содержится в соответствующем положении, доведенном письмом Минсельхозпрода "О порядке определения условий труда руководителей" от 30 апреля 2009 г. № 03-6/11– 148/4208.

В связи с выполнением поручения Главы государства Министерством сельского хозяйства и продовольствия дополнительно предложено установить годовые прогнозные показатели для стимулирования руководителей и специалистов: уровень рентабельности в сельском хозяйстве – 22–25 % (за превышение установленного уровня рентабельности – 22 % – предусматривается вознаграждение в размере до 20 % должностного оклада за каждый процентный пункт превышения) и снижение убытка от реализации продукции, товаров (работ, услуг) по сравнению с предыдущим годом – не менее чем на 25 % (до 50 % указанной суммы предусматривается для вознаграждения). При этом размер вознаграждения руководителя за выполнение указанных показателей ограничивается 200 базовыми величинами (7 млн руб. при размере базовой величины 35 тыс. руб.).

Анализ действующего положения, регламентирующего установление заработной платы руководителя, и условий его применения позволяет сделать следующие выводы.

1. При установлении целевых показателей развития конкретной сельскохозяйственной организации "развертывание" планов производства по схеме республика – область – район – предприятие по указанной номенклатуре показателей часто происходит от достигнутого, без оцен-

ки потенциала развития, **учета природно-экономических условий хозяйствования**. Соответственно, при оплате труда руководителей не учитывается, что для достижения сопоставимых результатов требуется затратить разное количество материальных ресурсов и труда, в том числе управленческого, в условиях производства с плодородием земли, например, 20 и 40 баллов.

В данной связи при установлении прогнозных показателей, характеризующих эффективность работы сельскохозяйственных организаций, необходимо учитывать рентные факторы – плодородие сельхозугодий и местоположение предприятия, что отражается в кадастровой оценке земли. Такой подход достаточно успешно зарекомендовал себя при подведении итогов республиканского соревнования на уборке зерновых культур, оценке эффективности работы базовых сельскохозяйственных организаций.

В качестве основных целевых показателей могут быть установлены:

- выручка, валовой доход и прибыль на балло-гектар сельскохозяйственных угодий;
- уровень рентабельности реализованной продукции;
- производство зерна на балло-гектар посевов, молока и мяса на балло-гектар сельхозугодий.

2. Темпы прироста производственно-финансовых результатов целесообразно принимать во внимание как вспомогательные критерии, так как многие товаропроизводители приблизились к верхним границам экономически целесообразной интенсификации производства.

Например, действующим порядком рекомендовано повышение до 3 % тарифных окладов за каждый процентный пункт **прироста** рентабельности реализованной продукции, но не более 15 %, и выплата премии из прибыли, остающейся в распоряжении организации, в размере 3 % должностного оклада за каждый процентный пункт прироста прибыли от реализации продукции, но не более 20 % должностного оклада. Для руководителей убыточных организаций предусмотрено установление премий по итогам работы за квартал в размере до 5 % за каждый процентный пункт снижения убытка от реализации продукции, но не более 30 % суммы должностных окладов. Это в некоторой степени ведет к нивелированию доходов руководителей предприятий, достигших высоких результатов производства, и организаций с потенциалом роста, имеющихся часто вследствие низкой исходной базы отсчета динамики развития. Не обеспечивается должная дифференциация стимулирования руководителей передовых хозяйств и организаций со средним уровнем произ-

водства. Так, у СПК "Агрокомбинат "Снов", являющегося эталоном интенсивного и эффективного производства, заработная плата руководителя за март 2009 г. составила 4215 тыс. руб.; по таким хозяйствам Несвижского района, как СПК "Городея" и ЗАО "1 Мая" соответственно 3185,3 и 1700 тыс. руб., или 1,0:0,76:0,40 при соотношении годовой выручки от реализации продукции за предшествующий год 1,0:0,15:0,11.

Для сельскохозяйственных организаций, уровень производства которых приблизился к верхней границе экономически обоснованной интенсификации (получающие 70 ц зерна с гектара, 6,5–7 т молока от коровы), поддержание высоких темпов прироста производства и рентабельности продукции становится весьма сложным. В данной связи обеспечение адекватной результатам оплаты труда руководителей таких организаций на основании разработанного Минсельхозпродом порядка является проблематичным.

3. Следует отметить, что показатель рентабельности, рассматриваемый без учета объемов реализации продукции, недостаточно полно характеризует финансовую результативность производства. Например, рентабельность хозяйственной деятельности СПК "Агрокомбинат "Снов" на протяжении последних пяти лет стабильна и не превышает 30 %. В то же время по уровню прибыли на балло-гектар сельскохозяйственных угодий флагман отечественного сельского хозяйства в разы превосходит многие предприятия, достигшие рентабельности 40 % и выше (например, за 2008 г. агрокомбинатом на балло-гектар сельскохозяйственных угодий получено 103 тыс. руб. прибыли при общей рентабельности 24,9 %, тогда как СПК "Гигант" Бобруйского района, достигший рентабельности 57,8 %, получил 28,7 тыс. руб. прибыли на балло-гектар).

Необходимо также учитывать, что из-за длительного производственного цикла конечные финансовые итоги сельскохозяйственного производства (прибыль, рентабельность) рассчитываются по результатам года. Поквартальная разбивка для рядовых сельскохозяйственных предприятий недостаточно корректна. Вместе с тем многие составляющие оплаты труда предусматривают оценку финансовых результатов за квартал.

4. Рекомендуемый порядок установления **тарифных окладов** не соответствует требованию усиления взаимосвязи оплаты труда менеджеров с экономическими результатами работы организации.

Тарифные оклады – основа действующей системы формирования заработной платы руководителей. Их определение производится в зависимости **от численности работников** по 10-ти группам оплаты труда. К сожалению, Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь длительное время не меняет подходы к определению окладов

руководителям государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе (а также сельскохозяйственных производственных кооперативов). Корректируются только группы списочной численности работающих. Так, постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20 сентября 2002 г. № 122 было установлено 6 групп оплаты (1-я – до 100 чел.; 6-я – 2501–5000 чел.) с тарифными разрядами – 16 (1-я группа) и 23 (6-я группа). В 2005 г. 1-я группа по численности – до 50 чел., 6-я – 2501–5000 чел. В 2007–2009 гг. группы численности работающих остались без изменения: 1-я – до 20 чел. и 10-я – свыше 15000 чел.

Институтом системных исследований в АПК НАН Беларуси неоднократно вносились предложения об изменении методических подходов по дифференциации тарифных окладов руководителям сельскохозяйственных организаций. Анализ, выполненный сектором мотивации труда, показывает, что в настоящее время они устанавливаются в основном по 3 группе оплаты труда (в 68 % предприятий по данным за 2007 г. и 67,5 % по данным за 2008 г.), независимо от полученных экономических и финансовых результатов работы организации. Вместо групп оплаты по численности работающих предлагались группы по денежной выручке, полученной за предыдущий год от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и иных аналогичных платежей). Распределение сельскохозяйственных организаций республики было бы более равномерное и, главное, способствовало бы усилению мотивации. За счет отнесения организаций к более высоким группам должностные оклады руководителей возросли бы примерно на 25–30 % (табл. 1).

5. Несмотря на подробное изложение порядка оплаты труда руководителей, не даны конкретные рекомендации по применению условий оплаты в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь "О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг) в 2009 году" от 23 января 2009 г. № 49.

Минсельхозпродом со ссылкой на данный Указ рекомендуется, что по решению органа, заключившего контракт, могут устанавливаться надбавки за обеспечение ежемесячного выполнения задания по соотношению запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства в фактических ценах; выполнение нарастающим итогом с начала отчетного года показателя прогноза по экспорту; поступление валютной выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг). Указано, что размеры данных надбавок, равно как и премий (ч. 4 п. 3.1 положения), не ограничиваются, что, полагаем, вступает в

Таблица 1 – Распределение сельскохозяйственных организаций на группы оплаты руководителей по действующей и предлагаемой системе, %

№ группы	Группы оплаты списочной численности работающих, чел.	Количество организаций, %		№ группы	Группы оплаты по денежной выручке, млн руб.	Количество организаций, %	
		2007 г.	2008 г.			2007 г.	2008 г.
1	До 20	0,5	0,8	1	До 500	1,95	0,87
2	21–100	12,5	10,5	2	501–700	1,88	0,72
3	101–300	68,1	67,5	3	701–1000	5,50	1,09
4	301–600	16,7	18,3	4	1001–1500	14,40	6,66
5	601–1200	2,1	2,2	5	1501–2000	12,95	8,39
6	1201–2500	0,5	0,7	6	2001–3000	21,71	19,46
7	2501–5000	–	–	7	3001–4000	11,14	15,41
8	5001–10000	–	–	8	4001–6500	14,83	21,06
9	10001–15000	–	–	9	6500–10000	7,10	13,82
10	Свыше 15000	–	–	10	Свыше 10000	8,54	12,52
Всего		100	100	Всего		100	100

Примечание. По исследованиям Н.А. Старовойтовой.

противоречие с ч. 1 п. 2 и ч. 2 п. 3.1 документа, предусматривающими ограничение суммы всех видов надбавок и премий размером 100 % должностного оклада, а также **непосредственно с п. 1.2 Указа Президента Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 49**, которым собственнику имущества либо органу, уполномоченному заключать контракты с руководителями организаций, предоставлено право в зависимости от снижения запасов готовой продукции, обеспечения реализации продукции, товаров (работ, услуг), в том числе на экспорт, и поступления валютной выручки определять этим руководителям оплату их труда **в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах, без ограничения ее максимальными размерами.**

Одновременно в последнем абзаце п. 1.2 анализируемого положения указывается, что для руководителей сельскохозяйственных организаций, оплата труда которых производится по установленным расценкам за реализованную продукцию или по нормативу от валового дохода, **при расчете расценок во внимание принимается только должностной оклад, без учета надбавок стимулирующего характера, что, полагаем, априори ставит руководителей, которые могли бы перейти на оплату труда в процентах от выручки или валового дохода, в неравные условия с руководителями, для которых применяется традиционный порядок оплаты труда.**

6. Предлагаемый порядок оплаты труда руководителей сельскохозяйственных организаций является крайне сложным. Насчитывается около 20 оснований (без учета специальных условий, предусмотренных для вновь созданной организации, убыточной организации при проведе-

нии мероприятий по ее финансовому оздоровлению, за руководство хозяйственной группой и др.) установления тарифных, должностных окладов, надбавок и премий, многие из которых в рекомендациях Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь ограничены верхними пределами, но не предусматривают четкой количественной взаимосвязи результата и вознаграждения (табл. 2).

В данной связи, с одной стороны, не исключаются субъективные подходы к оценке труда руководителя, с другой – как ни алогично это звучит, руководитель часто не знает точно, за что работает.

Учитывая вышесказанное, считаем целесообразным вместо многочисленных повышающих коэффициентов и надбавок разработать шкалы нормативов отчисления средств на оплату труда руководителя в зависимости от объемов выручки, прибыли, с учетом уровня производительности и оплаты труда работников, рентабельности реализации продукции, что позволило бы упростить порядок, сделать его понятным, исключить субъективизм при оценке итогов работы и определении оплаты труда агроменеджеров.

При рассмотрении вопросов совершенствования порядка оплаты труда руководителей важно учитывать следующее.

Высококвалифицированный менеджмент в рыночных условиях является одним из определяющих факторов развития сельскохозяйственных предприятий. Однако в связи неурегулированностью ряда вопросов, прежде всего в плане стимулирования труда руководителей, отмечается высокая текучесть кадров, их пассивность в определении стратегии развития возглавляемых структур (например, в 2007 г. в сельскохозяйственных организациях сменился почти каждый пятый руководитель). Существующая система определения должностных окладов и премирования не позволяет достичь уровня оплаты, который бы соответствовал напряженности труда руководителя сельскохозяйственного предприятия, уровню ответственности за принятие решений (в том числе в связи с государственной поддержкой села). Оплата труда руководителей в других отраслях экономики существенно выше. В данной связи мотивация труда руководителей сельхозорганизаций недостаточна для обеспечения стремления талантливых и деятельных специалистов возглавить организацию, повышать свою квалификацию в области организации, управления производством и персоналом, в сфере применения новейших ресурсосберегающих технологий, систем машин.

Следует констатировать, что выделяется группа предприятий (около 20 % от общей численности), у которых не имеется достаточных ресурсов для обеспечения действенной мотивации руководителей.

Таблица 2 – Основные составляющие оплаты труда руководителя

№ п/п	Составляющая оплаты	Соотношение с целевым показателем, установленным порядком определения условий оплаты труда руководителей
Тарифный оклад		
1	Тарифная ставка первого разряда – устанавливается на предприятии в зависимости от роста производительности труда и финансового состояния организации . <i>Справочно.</i> В конце 2008 г. в сельском хозяйстве 40 % организаций применяли ставки первого разряда ниже уровня, установленного для организаций, финансируемых из бюджета. В промышленности такие ставки применяли в 2,5 % организаций, строительстве – 0,4; на транспорте – 0,8 % организаций. Основная часть организаций промышленности применяли ставку первого разряда от 150 до 365 тыс. руб. (54 %). В сельском хозяйстве такие ставки применяли только 4 % организаций	Порядок установления предусмотрен нормативными актами Правительства
2	Тарифный разряд	Устанавливается в соответствии с рекомендуемым порядком по численности работников
Должностной оклад (тарифный оклад плюс повышения)		
	Повышения:	
3	- до 50 % при заключении контракта	Установлен максимальный размер, порядок дифференциации не приводится
4	- до 10 % руководителям сельскохозяйственных организаций	Установлен максимальный размер, порядок дифференциации не приводится
5	- до 15 % (пересматриваются ежеквартально) за прирост рентабельности реализованной продукции в сравнении с соответствующим периодом прошлого года	Порядок дифференциации установлен
6	- до 25 % (пересматриваются ежеквартально) за прирост объема производства продукции в сопоставимых ценах в сравнении с соответствующим периодом прошлого года	Порядок дифференциации установлен
Надбавки к должностному окладу (до 100 %)		
	а) за сложность и напряженность (до 70 %):	
7	- до 35 % за рост объема реализации важнейших видов сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении за период с начала года	Порядок дифференциации не приводится
8	- до 35 % за увеличение производства валовой продукции в сопоставимых ценах в расчете на 100 га сельхозугодий по сравнению с соответствующим периодом прошлого года	Порядок дифференциации

Окончание таблицы 2

№ п/п	Составляющая оплаты	Соотношение с целевым показателем, установленным порядком определения условий оплаты труда руководителей
9	б) до 20 % за стаж работы в отрасли	Порядок дифференциации установлен
10	в) до 10 % руководителям предприятий, имеющих в своем составе обособленные подразделения либо подчиненные организации, дочерние предприятия	Дифференциация не установлена
11	г) до 30 % (за квартал) руководителям эффективно работающих организаций, приобретших в результате реорганизации права и обязанности убыточных организаций, которые обеспечивают выполнение обязательств по погашению отсроченной задолженности и текущих обязательств перед бюджетом	Дифференциация не установлена
12	д) до 20 % (за квартал) за высокие достижения в труде вновь назначенным руководителям организаций, имеющих предоставленную в соответствии с законодательством отсрочку либо рассрочку по налогам и иным платежам в бюджет, которые обеспечивают выполнение обязательств по погашению задолженности и текущих обязательств перед бюджетом	Дифференциация не установлена
Премирование по результатам финансово-хозяйственной деятельности за квартал (до 100 % должностного оклада)		
13	- не более 30 % суммы должностных окладов за квартал за снижение убытка от реализации продукции по сравнению с предшествующим кварталом	Порядок дифференциации установлен
14	- до 30 % должностного оклада за рост объема реализации продукции в единых ценах по сравнению с уровнем, достигнутым за предшествующие 2–3 года	Дифференциация не установлена
15	- до 10 % за рост производительности труда	Дифференциация не установлена
16	- до 20 % за рост выручки от реализации продукции на 100 рублей производственных затрат	Дифференциация не установлена
17	- до 30 % за рост валютных поступлений	Дифференциация не установлена
18	- до 10 % за выполнение целевых показателей по энергосбережению	Дифференциация не установлена
19	- до 5 % за выполнение задания по увеличению использования местных видов топлива	Дифференциация не установлена
20	- до 5 % за выполнение показателя по снижению энергоемкости продукции	Дифференциация не установлена

Учитывая вышесказанное, предлагается:

1. Предоставить возможность заключения контрактов с руководителями коммерческих сельскохозяйственных организаций с оплатой труда в зависимости от объемов выручки и прибыли от реализации продукции (работ, услуг) возглавляемого хозяйства в соответствии с п. 1.2 Указа Президента Республики Беларусь от 23 января 2009 г. № 49.

Указом установлено, что при переходе на оплату труда в зависимости от объемов реализации продукции другие стимулирующие выплаты не применяются. Вместе с тем целесообразно, на наш взгляд, с целью сбалансирования стимулов в наращивании производства и минимизации издержек предприятия осуществлять выплату руководителям также части прибыли от реализации продукции.

2. Предусмотреть для вновь назначаемых руководителей сельскохозяйственных организаций с низкими экономическими возможностями полную или частичную оплату труда за счет бюджетных средств. Назначение руководителей, источником оплаты труда которых являются бюджетные средства, проводить по конкурсу, предусмотрев заключение контракта на срок как минимум на один год больше периода осуществления указанных бюджетных выплат. В контрактах указать конкретные целевые показатели развития сельскохозяйственной организации, права руководителей, в том числе по определению структуры производства, каналов сбыта продукции и установлению цен, а также принципы государственной поддержки развития организации.

В данной связи нами разработаны конкретные **нормативы и условия оплаты труда руководителей в зависимости от объемов выручки и прибыли от реализации продукции (работ, услуг)**.

При определении **нормативов начисления оплаты труда руководителя сельскохозяйственной организации в зависимости от объемов выручки от реализации продукции (работ, услуг)** стояла задача установить показатели и их интервалы для дифференциации отчислений денежной выручки в доход руководителя. Предлагается в качестве основного критерия принять годовой объем валовой выручки от реализации сельскохозяйственной и другой продукции, работ и услуг; вспомогательного – размер денежной выручки на работника.

Учитывая, что по отдельным отраслям, таким как птицеводство и свиноводство, а также при закупке молодняка КРС для дальнейшего откорма конечная продукция создается за счет приобретения значительных объемов покупных животных и кормов, целесообразно исключать из валовой выручки стоимость покупных семян, кормов, животных и птицы, приобретенных для доращивания и откорма. Размеры начисле-

ния оплаты труда руководителю по нормативу от денежной выручки представлены в таблице 3.

Для организаций, расположенных в худших природно-экономических условиях хозяйствования, к указанным нормативам целесообразно применять повышающие коэффициенты исходя из кадастровой оценки сельскохозяйственных земель: до 20 баллов – 1,2; 20,1–30 баллов – 1,15.

В случаях нарушения руководителем условий контракта, невыполнения установленных прогнозных показателей развития предприятия, выявления на предприятии случаев производственного травматизма с тяжелым или смертельным исходом по решению руководителя органа государственного управления, заключившего контракт, норматив отчислений денежной выручки на оплату труда руководителя, полагаем, может быть уменьшен на 40 % (для сельскохозяйственных организаций негосударственной формы собственности – по согласованию с уполномоченным органом собственника имущества).

Для ежемесячного начисления оплаты труда руководителю в расчет принимается месячная выручка (за вычетом фактических расходов на закупку кормов, семян, скота и птицы для доращивания и откорма), которая умножается на соответствующий норматив. Норматив отчислений определяется исходя из 12-кратного размера среднемесячной выручки за период с начала года – находится по пересечению соответствующей строки и столбца с расчетными значениями выручки и производительности таблицы 3 и корректируется путем умножения табличного значения на поправочные коэффициенты.

Таблица 3 – Нормативы отчисления денежной выручки на оплату труда руководителя, %

№ группы	Группы с.-х. организаций по денежной выручке (за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы), млн руб/год	Подгруппы по денежной выручке на работника, млн руб/год					
		до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–50,1	свыше 50
1	До 1500	0,9	1,29	1,43	1,69	2,21	3
2	1500,1–2500	0,81	1,16	1,29	1,52	1,99	2,70
3	2500,1–4000	0,68	0,97	1,07	1,27	1,66	2,25
4	4000,1–6000	0,56	0,81	0,89	1,06	1,38	1,88
5	6000,1–10000	0,41	0,58	0,64	0,76	0,99	1,35
6	10000,1–15000	–	0,45	0,50	0,59	0,77	1,05
7	15000,1–20000	–	–	0,43	0,51	0,66	0,90
8	20000,1–30000	–	–	–	0,38	0,50	0,68
9	30000,1–50000	–	–	–	–	0,33	0,45
10	50000,1–75000	–	–	–	–	0,24	0,33
11	75000,1–100000	–	–	–	–	0,20	0,27
12	Свыше 100000	–	–	–	–	0,14	0,20

По итогам года проводится окончательный перерасчет.

Затраты по оплате труда руководителя по нормативу от выручки относятся на себестоимость, учитываются при налогообложении.

Норматив отчислений прибыли от реализации продукции (работ, услуг) в доход руководителя сельскохозяйственной организации предлагается устанавливать как процент совокупной годовой прибыли от реализации всех видов продукции (работ и услуг), **уменьшенной на сумму прироста финансовых обязательств организации** (без учета обязательств по оплате труда), дифференцированный в зависимости от общего объема скорректированной суммы прибыли, рентабельности реализованной продукции и уровня среднемесячной заработной платы в организации.

Предлагаемые размеры начисления оплаты труда руководителю по нормативу от прибыли представлены в таблице 4.

В связи с особенностями учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций выплату вознаграждения из прибыли целесообразно осуществлять после подведения итогов работы организации за календарный год – при составлении годового баланса и отчета о прибылях и убытках.

Для организаций, расположенных в худших природно-экономических условиях хозяйствования, к приведенным базовым нормативам также целесообразно установить повышающие коэффициенты в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий.

Итоговый норматив отчисления прибыли в доход руководителю определяется путем умножения табличного значения на поправочный коэффициент, является твердым и не подлежит пересмотру, за исключением случаев, когда оплата труда руководителя частично осуществляется за счет бюджетных средств (см. далее).

Начисление оплаты труда руководителю по нормативу от прибыли целесообразно осуществлять, если на данной должности в организации им отработано не менее 6 месяцев, либо 4 месяца при условии, что до назначения он работал в данной организации на полную ставку или находился на выборной должности, на которую избран, являясь сотрудником организации (либо реорганизованной организации, от которой к действующему предприятию перешли права и обязанности) в совокупности не менее одного года.

Начисление оплаты труда по нормативу от прибыли производится пропорционально отработанному количеству календарных рабочих дней, включая дни нахождения в очередном трудовом отпуске, по отношению к нормативному количеству рабочих дней календарного года.

Источником оплаты труда руководителя по нормативу от прибыли должна являться чистая прибыль организации.

Таблица 4 – Нормативы отчисления прибыли на оплату труда руководителя, %

№ групп	Группы сельскохозяйственных организаций по сумме прибыли*, млн руб/год	Подгруппы по среднегодовому уровню оплаты труда работников, тыс. руб/мес.	Подгруппы по рентабельности реализации продукции, %					
			до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–50,1	свыше 50
1	До 300	до 700	0,500	1,160	1,380	1,810	2,690	4,000
2		700,1–1000	0,600	1,392	1,656	2,172	3,228	4,800
3		свыше 1000	0,700	1,624	1,932	2,534	3,766	5,600
4	300,1–500	до 700	0,450	1,044	1,242	1,629	2,421	3,600
5		700,1–1000	0,540	1,253	1,490	1,955	2,905	4,320
6		свыше 1000	0,630	1,462	1,739	2,281	3,389	5,040
7	500,1–1000	до 700	0,300	0,696	0,828	1,086	1,614	2,400
8		700,1–1000	0,360	0,835	0,994	1,303	1,937	2,880
9		свыше 1000	0,420	0,974	1,159	1,520	2,260	3,360
10	1000,1–2000	до 700	0,188	0,435	0,518	0,679	1,009	1,500
11		700,1–1000	0,225	0,522	0,621	0,815	1,211	1,800
12		свыше 1000	0,263	0,609	0,725	0,950	1,412	2,100
13	2000,1–5000	до 700	0,090	0,209	0,248	0,326	0,484	0,720
14		700,1–1000	0,108	0,251	0,298	0,391	0,581	0,864
15		свыше 1000	0,126	0,292	0,348	0,456	0,678	1,008
16	5000,1–10000	до 700	0,053	0,122	0,145	0,190	0,282	0,420
17		700,1–1000	0,063	0,146	0,174	0,228	0,339	0,504
18		свыше 1000	0,074	0,171	0,203	0,266	0,395	0,588
19	10000,1–15000	до 700	0,040	0,093	0,110	0,145	0,215	0,320
20		700,1–1000	0,048	0,111	0,132	0,174	0,258	0,384
21		свыше 1000	0,056	0,130	0,155	0,203	0,301	0,448
22	15000,1–20000	до 700	0,034	0,078	0,093	0,122	0,182	0,270
23		700,1–1000	0,041	0,094	0,112	0,147	0,218	0,324
24		свыше 1000	0,047	0,110	0,130	0,171	0,254	0,378
25	Свыше 20000	до 700	0,030	0,070	0,083	0,109	0,161	0,240
26		700,1–1000	0,036	0,084	0,099	0,130	0,194	0,288
27		свыше 1000	0,042	0,097	0,116	0,152	0,226	0,336

* Совокупная годовая прибыль от реализации всех видов продукции, работ и услуг, уменьшенная на сумму прироста финансовых обязательств организации (без учета обязательств по оплате труда).

Начисление оплаты труда руководителям сельскохозяйственных организаций с использованием предлагаемых нормативов целесообразно предусмотреть при заключении, продлении или изменении условий контрактов.

Оплата труда руководителей сельскохозяйственных организаций с использованием бюджетных средств. В отдельных случаях для вновь назначаемых на конкурсной основе руководителей организаций со сложным финансовым положением, низкими объемами реализации про-

дукции оплата труда может осуществляться полностью или частично за счет бюджетных средств.

При этом необходимо дифференцировать уровень оплаты труда в зависимости от размеров предприятия, предусмотрев интервал оплаты для обеспечения конкурсного отбора кандидатов. В качестве критерия дифференциации целесообразно принять площадь сельскохозяйственных угодий.

Рекомендуемые размеры оплаты труда руководителей сельскохозяйственных организаций, осуществляемой за счет бюджетных средств, в хозяйствах, в которых не созданы базовые условия для высокой мотивации труда, представлены в таблице 5.

Конкретные размеры должностных окладов устанавливаются с учетом балла кадастровой оценки земли, численности работников, наличия сложных мелиоративных объектов, животноводческих комплексов, компактности территориального расположения земельных участков и производственных объектов.

Рекомендуется следующий порядок оплаты труда вновь назначаемого руководителя с использованием бюджетных средств.

В течение **1-го года** работы руководителю выплачивается должностной оклад (на основании табл. 5) в полном объеме за счет бюджетных средств.

В течение **2-го года** работы руководителю за счет бюджетных средств выплачивается 50 % оклада, а также устанавливается сдельная оплата по нормативам от выручки и прибыли, приведенным в таблицах 1 и 2 (с учетом корректирующих коэффициентов), уменьшенным на 50 %.

В течение **3-го года** работы руководителю за счет бюджетных средств выплачивается 25 % оклада, а также устанавливается сдельная оплата по нормативам от выручки и прибыли, приведенным в таблицах 1 и 2 (с учетом корректирующих коэффициентов), уменьшенным на 25 %.

Таблица 5 – Месячные должностные оклады руководителей сельскохозяйственных организаций, выплачиваемые за счет бюджетных средств

<i>Площадь сельскохозяйственных угодий, га</i>	<i>Размер месячного должностного оклада, тыс. руб.</i>
До 2000	1500–2500
2000,1–3000	2000–3000
3000,1–5000	2500–3500
5000,1–7000	3000–4000
7000,1–10000	3500–4500
Свыше 10000	4000–5000

Начиная с **4-го года** оплата труда руководителя полностью формируется в зависимости от выручки и прибыли.

По соглашению сторон в трудовом контракте с руководителем на основании конкурсного отбора оплата труда, рекомендованная со 2-го или 3-го года его работы, может быть применена в 1-й год. В дальнейшем бюджетные выплаты последовательно снижаются по приведенной схеме до полного прекращения через год или два (то есть, если оплата труда, рекомендованная для 2-го года, применяется в 1-м, то рекомендованная для 3-го года – во 2-м и т. д.).

Проведена накладка предлагаемой схемы оплаты труда на условия и итоги работы ряда предприятий страны в 2007 г. (табл. 6–8).

Новый механизм мотивации руководителей существенно повысит их заинтересованность в наращивании производства продукции и ее реализации. Уровень их доходов возрастет до 5 раз по сравнению с существующим, что позволит усилить воздействие человеческого фактора на эффективность сельскохозяйственного производства.

В связи с привязкой к результатам производства усилятся дифференциация в оплате труда инициативных, деятельных руководителей в сравнении с инертными и менее компетентными коллегами. Полагая, возникнет конкурс претендентов на должности руководителей сельскохозяйственных организаций, усилятся рыночная ориентация производства.

В настоящее время проводится эксперимент по внедрению нового порядка оплаты труда руководителей, в который включены основные элементы изложенных предложений. Пока сохранены тарифные оклады руководителям, но группы хозяйств для установления тарифного разряда и коэффициента в отличие от действующего механизма выделены в зависимости от объема выручки и производительности труда. В данной связи нормативы отчислений выручки на оплату труда руководителя несколько снижены. Данная часть оплаты переведена в разряд дополнительного вознаграждения, тогда как нами предлагалось рассматривать ее как основную оплату. "Усовершенствование" автоматически распространяет на нее все действующие условия выплаты, основное из которых – обеспечение дисциплины расчетов, что достаточно сложно даже для лучших предприятий. Тем не менее предварительные результаты вселяют оптимизм, что после некоторой доработки данные рекомендации будут внедрены.

Таблица 7 – Накладка предлагаемой схемы оплаты труда (отчисления от прибыли) на условия и итоги работы предприятий в 2007 г.

Хозяйство	Район	Повышающий коэффициент исходя из кадровой оценки	Прибыль от реализации товаров, услуги (скорректированная на процент обязательности), млн руб.	Рентабельность реализации, %	Норматив отчисления прибыли на оплату труда руководителя, %	Отчисления на оплату труда руководителя, млн руб.	Отчисления в расчете на месяц, млн руб.
<i>Передовые хозяйства</i>							
СПК "Остремечеве"	Брестский	1	-3 803	20,5	0,000	0,00	0,00
ОАО "Беловежский"	Каменецкий	1	-1 068	14,2	0,000	0,00	0,00
СПК "Федорский"	Столинский	1	389	14,9	1,253	4,87	0,41
РУП "Совхоз-комбинат "Заря"	Мозырский	1,15	14 318	45,2	0,258	42,48	3,54
СПК "Обухово"	Гродненский	1	3 444	21,8	0,436	15,70	1,31
СПК им. Баума	Ивьевский	1,15	-145	7,1	0,000	0,00	0,00
ОАО "Агрокомбинат "Дзержинский"	Дзержинский	1	29 404	44,9	0,226	66,45	5,54
СПК "Агрокомбинат "Снов"	Несвижский	1	20 913	25,4	0,132	31,79	2,65
РУП "ЭБ "Жодино"	Смолевичский	1	-293	4,6	0,000	0,00	0,00
СПК "Гигант"	Бобруйский	1	-1 292	16,1	0,000	0,00	0,00
УКСП "Совхоз "Доброволец"	Кличевский	1	1 307	16,3	0,621	8,12	0,68
ОАО "Александрийское"	Шкловский	1	8 420	21,5	0,266	22,40	1,87
<i>Рядовые хозяйства</i>							
СПК "Полесская нива"	Столинский	1	-1 686	30,6	0,000	0,00	0,00
СПК "Торгуны"	Докшицкий	1,15	-2 884	1,2	0,000	0,00	0,00
СПК "Колхоз им. Тельмана"	Кличевский	1,15	-895	-7,6	0,000	0,00	0,00
СПК им. Войкова	Минский	1	-1 259	2,4	0,000	0,00	0,00
СПК "Королино"	Зельвенский	1	-789	-26,4	0,000	0,00	0,00
Среднестатистическое хозяйство		1,15	-1 888	0,35	0,000	0,00	0,00

21

Таблица 8 – Накладка предлагаемой схемы оплаты труда на условия и итоги работы предприятий в 2007 г.

Хозяйство	Район	Годовой фонд оплаты труда руководителя, млн руб.	Среднемесячная заработная плата, млн руб.	Среднемесячная плата в выручке, %	Доля заработной платы руководителя в чистой прибыли, %
<i>Передовые хозяйства</i>					
СПК "Остремечеве"	Брестский	114,22	9,52	0,28	1,51
ОАО "Беловежский"	Каменецкий	115,01	9,58	0,16	1,64
СПК "Федорский"	Столинский	100,83	8,40	0,57	3,55
РУП "Совхоз-комбинат "Заря"	Мозырский	259,92	21,66	0,47	1,83
СПК "Обухово"	Гродненский	213,07	17,76	0,46	3,50
СПК им. Баума	Ивьевский	44,01	3,67	0,42	2,72
ОАО "Агрокомбинат "Дзержинский"	Дзержинский	324,23	27,02	0,23	0,85
СПК "Агрокомбинат "Снов"	Несвижский	263,12	21,93	0,24	1,31
РУП "ЭБ "Жодино"	Смолевичский	71,10	5,92	0,60	4,77
СПК "Гигант"	Бобруйский	73,66	6,14	0,61	3,57
УКСП "Совхоз "Доброволец"	Кличевский	113,59	9,47	0,59	3,88
ОАО "Александрийское"	Шкловский	88,31	7,36	0,58	2,93
<i>Рядовые хозяйства</i>					
СПК "Полесская нива"	Столинский	48,93	4,08	0,72	2,62
СПК "Торгуны"	Докшицкий	81,71	6,81	0,71	3,88
СПК "Колхоз им. Тельмана"	Кличевский	11,50	0,96	0,84	6,42
СПК им. Войкова	Минский	61,75	5,15	0,82	5,19
СПК "Королино"	Зельвенский	17,43	1,45	1,08	60,10
Среднестатистическое хозяйство		45,34	3,78	0,94	7,91

22

Информация об авторе

Бельский Валерий Иванович – кандидат экономических наук, доцент, директор Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (017) 212-04-33.

Дата поступления статьи – 16 ноября 2009 г.

УДК 338.314:338.439.004.12

ЦЕНА КАК СТИМУЛ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА

Н. А. БЕЛЯЦКАЯ, преподаватель

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

THE PRICE AS STIMULUS OF IMPROVEMENT OF QUALITY

N. BELIATSKAYA, the teacher

The Establishment of Education "The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье изложены теоретические основы функционирования товарных рынков в условиях информационной асимметричности и определены стимулы для товаропроизводителей к поддержанию высокого качества товаров.

The article presents theoretical positions of functioning of goods markets in conditions of information dissymmetry. Stimuli for producers to maintenance of high quality of the goods are defined.

Введение. Важнейшим условием, обеспечивающим рациональный выбор каждого экономического субъекта и способствующим оптимальному распределению имеющихся ресурсов, является полная информированность участников рыночного процесса.

В реальной жизни повсеместно наблюдаются неполнота и асимметричность информации, которые создают для одних участников рыночных отношений возможность злоупотребления неинформированностью других.

Механизмы работы товарных рынков в условиях асимметричной информации рассмотрены в работах Дж. Акерлофа [5], Б. Клейна и К. Леффлера [2], К. Шапира [4] и др.

Целью статьи является рассмотрение теоретических основ функционирования товарных рынков в условиях асимметричности рыночной информации и определение отдельных направлений совершенствования отечественной системы ценообразования.

Материалы и методы. Методологической и теоретической основой исследования послужили работы зарубежных авторов в области теории информации. В качестве методов исследования использовались метод сравнительного анализа, графический метод и др.

Результаты и предложения. Неполнота информации о качественных характеристиках изделий является широко распространенным признаком экономической жизни, оказывающим существенное влияние на условия и особенности функционирования товарных рынков. Наибольшее воздействие на поведение экономических субъектов и функционирование рынков оказывает такой тип неполной информации, как асимметричная информация.

Впервые работу товарного рынка в условиях информационной асимметричности проанализировал Дж. Акерлоф в статье "Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм" [5], в которой доказал, что рыночный механизм терпит неудачу в эффективном размещении производственных ресурсов в случае существования информационной асимметрии. Автор заметил, что существует множество рынков, где покупатели вынуждены использовать ту или иную рыночную статистику для вынесения суждений о качестве товаров, которые им предстоит купить. На таких рынках у продавцов появляется стимул выставлять на продажу товары низкого качества, поскольку высокое качество создает репутацию в основном не конкретному торговцу, а всем продавцам на рынке, к которому эта статистика относится. В результате возникает тенденция к уменьшению как среднего качества товаров, так и размеров рынка [5, с. 91].

Впоследствии изучением данной проблемы занимались Б. Клейн и К. Леффлер, К. Шапира и ряд других исследователей, которые в своих работах показали, что при выполнении определенных условий даже при асимметричной информации рынки товаров с разными качественными характеристиками могут работать успешно.

В настоящее время в экономической теории в зависимости от способности индивидов определить реальное качество все товары подразделяются на три категории:

товары, качество которых легко определить до момента употребления ("товары поиска");

товары, качество которых можно установить только после употребления ("товары опыта");

товары, качество которых определить практически невозможно даже после употребления ("товары доверия").

Различия в информационных условиях потребительского выбора определяют сложность и остроту проблем, возникающих в результате информационных несовершенств на рынках каждой группы товаров.

Наименьшее влияние асимметричность информации оказывает на функционирование рынков "товаров поиска". Для рынков данного типа основная проблема – это отбор товара. Поскольку путем поиска можно относительно легко получить нужную информацию о качестве продук-

та, потребители могут себя защитить от недобросовестных производителей: покупая товары определенного качества, они стимулируют производство продукции соответствующего качественного диапазона.

Для рынков "товаров опыта" и "товаров доверия" последствия информационных несовершенств во многом зависят от того, является качество экзогенной либо эндогенной переменной. Когда качество является экзогенной переменной, основная проблема – это проблема неблагоприятного отбора, если же качество является эндогенной переменной, то возникает так называемая проблема морального риска. Неблагоприятный отбор и моральный риск приводят к тому, что продавцы товаров низкого качества получают более высокую прибыль по сравнению с добросовестными товаропроизводителями, поскольку улучшение качества требует дополнительных затрат.

Одной из первых моделей, описывающих работу товарного рынка в условиях информационной асимметрии, является модель Клейна-Леффлера [2, с. 615–641]. В данной модели качество является эндогенной переменной и проблема состоит в том, как побудить фирмы воздержаться от мошеннического снижения качества. Чтобы понять центральные вопросы модели, выделим ее ключевые моменты.

Авторы предположили, что индивидам до момента покупки не известно качество товара, но они знают функцию издержек фирмы и, исходя из заявленной цены, способны определить, насколько выгодно фирме производить качественный продукт. При этом предполагается, что производство товара более высокого качества сопровождается большими затратами.

В мире совершенной информации товары высокого и низкого качества были бы реализованы соответственно по ценам P_1 и P_0 , и фирмы получали бы только нормальную прибыль. Однако если покупатели не способны определить качество товара до покупки, фирмы могут попытаться продать товар низкого качества по цене P_1 и, расширив производство до объема x_3 , получить прибыль, равную:

$$W = \frac{1}{1+r} \left([P_1 - P_0]x_3 - \int_{x_0}^{x_3} [MC_{qmin}(x) - P_0] dx \right), \quad (1)$$

где x_j – объем производства, $j \in (0, n)$;

MC_i – предельные издержки производства товара i -го качества;

P_j – цена товара при объеме производства j ;

r – ставка процента.

В свою очередь потребители, столкнувшись с возможностью обмана, будут готовы платить за товар, качество которого невозможно определить до покупки, только цену P_0 . Из-за подобной рациональности

покупательских ожиданий фирмы не будут способны обмануть, но и не станут предлагать качественные товары при отсутствии стимулов к поддержанию высокого качества.

Б. Клейн и К. Леффлер заявляют, что подобные стимулы могут быть обеспечены положительными маржами и повторными продажами, поскольку если существует достаточная "ценовая премия" (больше цены, превышающей минимум средних издержек), будущий поток прибыли от производства высококачественного товара превысит единовременный доход от поставки некачественного изделия:

$$\frac{1}{r} \left(\tilde{P}x_2 - \int_{x_l}^{x_2} (MC_h(x) - P_l) dx \right) > \frac{1}{1+r} \left(\tilde{P} + [P_l - P_0]x_4 - \int_{x_0}^{x_4} [MC_{qmin}(x) - P_0] dx \right), \quad (2)$$

где $\tilde{P}$ – ценовая премия.

"Ценовая премия" позволяет фирмам, выпускающим качественные товары, получать экономические прибыли и делает привлекательным вход в отрасль. Но, как отмечают авторы, дополнительное предложение не приведет к снижению цены (так как любая цена ниже P^* ассоциируется у индивидов с низким качеством), а конкуренция будет проходить в неценовых измерениях.

К. Шапиро разработал модель без неценовой конкуренции [4, с. 497–507]. Необходимое условие поддержания репутации (3) он определил точно как Б. Клейн и К. Леффлер, но экономические прибыли в его модели устраняются за счет реализации в начальном периоде качественного товара по низкой входной цене p_e , не покрывающей затраты производства (4):

$$(p(q) - c(q))(1+r)/r \geq p(q) - c(q_0), \quad (3)$$

$$p_e - c(q) + (p(q) - c(q))/r \leq 0, \quad (4)$$

где $p(q)$ – цена качественного товара;

p_e – входная цена;

$c(q)$ и $c(q_0)$ – издержки производства качественного товара и товара минимального качества соответственно;

r – ставка процента.

Входная цена p_e в модели К. Шапиро – важная переменная. Она, по мнению автора, должна быть равна затратам производства товара минимального качества: если $p_e > c(q_0)$, то новая фирма может получить положительные прибыли, продавая товары минимального качества, то есть условие свободного входа требует $p_e \leq c(q_0)$; с другой стороны,

потребители ожидают, что в среднем качество нового товара выше, чем q_0 , поэтому их готовность платить составляет $p_e \geq c(q_0)$.

Совместно неравенства (3) и (4) определяют равновесную цену $p(q) = c(q) + r(c(q) - c(q_0))$, которая стимулирует продавца поддерживать качество товара.

Равновесие показано на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что товары хорошего качества продаются по цене, превышающей их издержки производства, и ценовая премия $r(c(q) - c(q_0))$ тем выше, чем выше качество товара. В данной модели "ценовая премия" за качественный товар представляет только справедливую норму прибыли от инвестиций в репутацию.

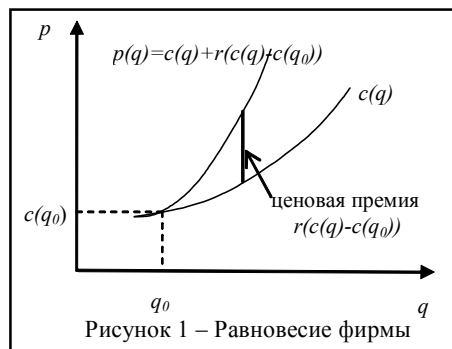


Рисунок 1 – Равновесие фирмы

Модель К. Шапиро частично развивает теорию стандартов качества. Поскольку производство качественного товара сопровождается большими затратами, более жесткие стандарты качества сопровождаются положительным "информационным" внешним эффектом. Введение стандарта q'_0 , $q'_0 > q_0$, предполагает меньший размер "ценовой премии" (если $q'_0 > q_0$, то $c(q'_0) > c(q_0)$, значит $r(c(q) - c(q'_0)) < r(c(q) - c(q_0))$).

Интересную модель предложил Ф. Аллен [1, с. 311–327]. Он рассмотрел конкурентный рынок, на котором реализуются товары двух уровней качества. Издержки производства товара низкого (L) и высокого (H) качества составляют соответственно $f_L(x)$ и $f_H(x)$, $f_H(x) \geq f_L(x) \geq 0$, $f'_H(x) > f'_L(x)$, где x – количество товара. Модель предполагает рациональных индивидов, которые с учетом знания издержек производства, заявленной цены и объема выпуска, могут определить, насколько выгодно фирме производить качественный товар. Условия совершенной конкуренции подразумевают, что в равновесии фирмы получают только нормальную прибыль

$$p_e = \frac{rI + f_H(x_e)}{x_e}, \quad (5)$$

где p – цена;

I – издержки входа на рынок;

r – ставка процента.

Как и в ранее рассмотренных моделях, фирма выпускает качественный товар, если

$$\frac{px - f_H(x)}{r} \geq \frac{px - f_L(x)}{1+r}. \quad (6)$$

Граничные значения цены p и количества x , для которых выполняется данное неравенство, Аллен обозначил как "кривую морального ущерба" и, преобразовав выражение (6), получил пороговую цену, обеспечивающую стимул продавцу поддерживать качество товара

$$p_{MH}(x) = \frac{f_H(x) + r[f_H(x) - f_L(x)]}{x}. \quad (7)$$

Таким образом, анализ рассмотренных моделей показывает, что для успешного функционирования рынков в условиях информационной асимметрии должны быть обеспечены стимулы для производства качественных товаров. "Ценовая премия" является необходимым условием производства качественной продукции, при этом сумма прибыли, включаемой в цену товара, должна быть такой, чтобы, с одной стороны, обеспечить безубыточность, а с другой – возможность его реализации.

Обоснование прибыли в цене – важный этап технологии обоснования цены на реализуемую продукцию предприятия, поскольку именно прибыль выступает основным критерием эффективности производства. В соответствии с законодательством Республики Беларусь размер прибыли, включаемой в стоимость товара, у производителя ограничивается в основном при регулировании цен на продукцию организаций-монополистов, а также на отдельные виды социально значимой продукции через установление предельного уровня рентабельности. Все остальные предприятия формируют свои отпускные цены, исходя из плановых затрат (плановой себестоимости) на производство и реализацию продукции, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством, прибыли, определяемой с учетом качества продукции и конъюнктуры рынка.

Существующий механизм формирования отпускных цен, на наш взгляд, не соответствует требованию поддержания честной конкуренции в условиях информационной асимметрии среди предприятий, производящих однородную продукцию разных уровней качества, так как не разработана четкая методика определения прибыли в зависимости от качества продукции. Применяемые методики определения цен на продукцию, базирующиеся на "затратном" подходе, в основном учитывают только сложившиеся параметры качества продукции и условия

ее производства. Но, как известно, производство более качественной продукции сопряжено с дополнительными затратами, которые приводят к ее высокой себестоимости. При абсолютно одинаковых отпускных ценах производитель менее качественной и соответственно более дешевой продукции имеет явное преимущество.

Для устранения подобной ситуации, на наш взгляд, целесообразно при формировании отпускных цен предприятий учитывать уровень базисных показателей качества по конкретной товарной группе. Для этого требуется разработать шкалу соответствий "предельная рентабельность – уровень качества", в соответствии с которой более высокие качественные характеристики товара позволят предприятию включить в цену большую предельную рентабельность. С учетом конъюнктуры рынка предприятие может определять плановую рентабельность, но не выше предельной.

Заключение. Необходимым условием, стимулирующим производство продукции более высокого качества в условиях информационной асимметричности, является четкая взаимозависимость между уровнем рентабельности и качеством продукции. Существующая в республике практика формирования отпускных цен не обеспечивает выполнение данного условия, что требует совершенствования действующего законодательства и выработки четкой методики определения прибыли, включаемой в отпускную цену, в зависимости от качества продукции.

Список использованной литературы

1. Allen, F. Reputation and product quality / F. Allen // Rand Journal of Economics. – 1984. – № 15/3. – P. 311–327.
2. Klein, B. The role of market forces in assuring contractual performance / B. Klein, K.B. Leffler // Journal of Political Economy. – 1981. – № 89/4. – P. 615–641.
3. Nelson, Ph. Information and consumer behavior / Ph. Nelson // Journal of Political Economy. – 1970. – № 78/2. – P. 311–329.
4. Shapiro, C. Premiums for high quality products as returns to reputations / C. Shapiro // Quarterly journal of economics. – 1983. – № 98/4. – P. 659–680.
5. Акерлоф, Дж. Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – Вып. 5. – С. 91–104.

Информация об авторе

Беляцкая Наталья Анатольевна – преподаватель кафедры экономической теории УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-93-90. E-mail: natbel@tut.by

Дата поступления статьи – 16 июля 2009 г.

УДК 338.439.5:633.521.003.13

ПЕРЕХОД НА ИНТЕГРАЦИОННЫЕ СВЯЗИ В ЛЬНОВОДСТВЕ – ПУТЬ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ

Е.Н. БОБКОВА, аспирантка

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

TRANSITION TO THE INTEGRATION RELATIONS IN FLAX GROWING IS A WAY TO EFFICIENCY OF BRANCH

E. BOBKOVA, the post-graduate student

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье представлены результаты изучения развития интеграции и кооперации в сельском хозяйстве и в частности – в льноводстве, выделены факторы, сдерживающие и способствующие их развитию, сделан анализ существующих интеграционных связей в льняном подкомплексе.

The results of studying of development of integration and cooperation in agriculture and particularly in flax growing are showed, the factors are selected which hinder and promote its development in the article. The author analyzes the present integration relations integration in flax subcomplex.

Введение. Проблемы развития экспортоориентированных отраслей аграрного комплекса, включая льноводческую отрасль, всегда находились в центре внимания руководства республики и являются актуальными для научных исследований и практического изучения. В последние годы в льноводстве Беларуси происходят значительные структурные изменения, связанные с развитием процессов интеграции и кооперации в отрасли и созданием условий для укрепления экспортного потенциала. Возрождение кооперативного движения в сельском хозяйстве стало сегодня важной общеэкономической задачей для становления и эффективного функционирования рыночной экономики, укрепления продовольственной безопасности страны.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания: анализ, синтез, обобщение, аналогия.

Результаты и предложения. Исследование процессов формирования и становления интеграционных и кооперативных процессов в сельс-

ком хозяйстве показало, что в условиях развития рыночных отношений значение агропромышленной интеграции возрастает, а ее формирование требует соблюдения адекватных принципов и экономических механизмов. Сложная ситуация в льноводстве выдвигает на первый план проблему объединения усилий сельскохозяйственных, перерабатывающих и сбытовых организаций на выведение отрасли из кризиса, получение максимальной прибыли и наращивание экспортного потенциала.

Ряд авторов утверждают, что повышение эффективности льняного подкомплекса связано не только с технологическими факторами, но и состоянием организационно-экономического взаимодействия партнеров технологической цепи в направлении кооперации и интеграции субъектов хозяйствования в единый комплекс с целью создания конкурентоспособной конечной продукции. При этом исследователи считают, что побудительным мотивом интеграционных процессов является эффект за счет увеличения масштабов производства и экономии ресурсов при соединении разрозненных стадий единого технологического процесса, что дает возможность иметь законченный результат циклов производства, переработки и реализации конкурентоспособной продукции [1, 3, 5, 6, 9].

Термин "интеграция" происходит от латинских слов *integration* (восстановление) и *integer* (целый) и означает объединение двух или более предприятий в целях взаимной выгоды, уменьшения конкуренции, снижения издержек за счет сокращения накладных расходов, обеспечения большей доли рынка, объединения технических или финансовых ресурсов.

По определению ученых Института экономики НАН Беларуси, "агропромышленная интеграция – это техническое, технологическое, организационно-управленческое и экономическое единство, непрерывность взаимосвязанных этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции; процесс сближения и соединения отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения скоординированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, фондопроизводящих, торгово-сбытовых, обслуживающих, торговых, финансовых и других предприятий и организаций и общей направленности их работы на достижение максимально возможных конечных результатов" [13, с. 193]. Подчеркивается, что интеграция и кооперация в сельском хозяйстве тесно связаны, однако понятия "агропромышленное кооперирование" и "агропромышленная интеграция" следует различать.

Агропромышленное кооперирование представляет собой объективный процесс взаимодействия сельского хозяйства со смежными, вспомогательными и обслуживающими отраслями АПК и развитие прямых

стабильных связей сельскохозяйственных предприятий с предприятиями смежных сфер. При этом данный процесс может развиваться в масштабах страны, области, района и на уровне предприятий.

Агропромышленная интеграция характеризуется наличием устойчивых функциональных (технологических) связей между предприятиями или производствами, общностью производственной и социальной инфраструктуры. Интеграцию можно рассматривать как разновидность кооперации, характеризующуюся очень тесным сотрудничеством и взаимодействием кооперирующихся структур, часто с потерей их экономической и юридической самостоятельности. Такое соединение имеет место тогда, когда создаются единые агропромышленные предприятия или объединения с организационно-технологическим слиянием данных предприятий [5].

В экономике выделяют понятие "экономическая интеграция", которая проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании благоприятных условий для осуществления экономической деятельности, снятия взаимных барьеров как на уровне национальных хозяйств стран, так и между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями [14].

В.Г. Гусаков выделяет следующие основные цели кооперации и интеграции: устойчивый рост доходности, прибыльности и эффективности производства; оптимальное снабжение ресурсами; организационно-экономическое обеспечение производства; совершенствование системы сбыта и торговли [5, с. 312].

В своем развитии агропромышленная интеграция прошла несколько этапов, имеет собственные организационные формы взаимодействия и механизмы согласования интересов предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Вопросы интеграции и кооперации давно исследуются учеными. Одни видели задачи кооперации в умении разбираться в любых местных экономических условиях и приспособить к ним кооперативные формы [15, с. 4], другие – в удовлетворении общих интересов членов объединения [11]. Занимаясь вопросами истории кооперации, ученые выделили два подхода к кооперации: кооперация как путь к преобразованию общества на основе социальной справедливости и кооперация как потребность самой жизни, основанная на интересах мелких товаропроизводителей [11].

Большинство исследователей говорят о необходимости создания кооперативов, не нарушая целостности их материально-технической базы и с учетом оптимизации экономических, технико-технологических, социальных и психологических факторов для наращивания объемов про-

изводства, снижения затрат и улучшения качества продукции. При этом подчеркивается, что эффективность производства зависит в большей степени от размеров и форм предприятий и для Республики Беларусь крупное сельскохозяйственное производство является определяющим, поскольку в современных условиях глобальной конкуренции только крупные корпоративные структуры могут составить конкуренцию зарубежным предприятиям [2, 5, 9, 13].

Российские ученые выделили основные источники конкурентоспособности корпораций, необходимые для учета при их создании: качество и цены по основной номенклатуре изделий, совместно производимых взаимодействующими производителями корпораций; масштабы концентрации производства по основным видам продукции; оптимальность межкорпоративных и внутрикорпоративных связей; развитие инновационного потенциала и технологического уровня производства, достаточность и сбалансированность производственных мощностей; степень диверсификации деятельности как фактора повышения устойчивости корпорации на рынке за счет перераспределения и снижения корпоративных рисков; наличие долгосрочной стратегии маркетинга, нацеленной на рост объемов продаж и увеличение доли реализуемой продукции на осваиваемом рынке; качество менеджмента корпорации; наличие устойчивых связей с кредитно-финансовыми организациями и их заинтересованность в финансировании перспективных, с точки зрения конкурентных преимуществ, направлений промышленной деятельности [14].

Таким образом, переход к агропромышленной интеграции, как неотъемлемому способу достижения эффективного развития отрасли, является для льноводства весьма актуальным в сложившихся условиях высокой конкуренции. Однако для достижения поставленных целей по улучшению ситуации в льноводстве необходимо выбрать такую интеграционную структуру, которая адекватно реагировала бы на изменения внешней среды, преследуя при этом интересы всех участников интеграционного объединения. Это подчеркивается в трудах многих отечественных и зарубежных ученых: В.Г. Гусакова [5], З.М. Ильиной [9], М.И. Запольского [7, 8], Н.Н. Батовой [1], А.Н. Гридюшко [4], П.Г. Чухольского [16], Т.Г. Пискуновой [12], В. Белобородько [2], Н.А. Беляковой [3]. В работах этих ученых изучено влияние организационно-экономических факторов на развитие интеграционных процессов в Республике Беларусь. Некоторые из них выделяют особенности функционирования льняного подкомплекса республики: потенциал подкомплекса существенно превышает потребность внутреннего рынка, что определяет его экспортную ориентацию и одновременно ставит в зависимость от конъюнкту-

ры мирового рынка; несбалансированность производства сырья с объемами выпуска конечной продукции, что придает подкомплексу сырьевую направленность и существенно снижает эффективность его функционирования; предприятия первой сферы (производство средств производства) подкомплекса больше чем наполовину расположены зарубежом, что делает отрасль зависимой от тенденций мирового рынка [9].

Отсюда вытекает вывод, что отрасль находится в зависимости от колебаний конъюнктуры мирового рынка, что предполагает создание такой интеграционной структуры, которая адекватно реагировала бы на динамику рынка с учетом процессов его глобализации. Создание такой структуры должно быть основано на принципах, отвечающих требованиям развития интеграционных процессов в республике, наиболее полно описанных в работах М.И. Запольского [8]. При этом необходимо исключить существующую сегодня разрозненность звеньев технологической и управленческой цепи.

Анализ этих материалов, а также наши собственные исследования позволили выделить основные принципы и преимущества агропромышленной интеграции в льноводстве, факторы, сдерживающие и способствующие развитию агропромышленной интеграции в Республике Беларусь (рис.). При этом отметим, что на современном этапе развития интеграционных процессов происходит переплетение факторов, способствующих и сдерживающих развитие агропромышленной интеграции.

Одним из примеров неудачной попытки повышения эффективности льноводства стала передача возделывания льна-долгунца механизированным отрядам льнозаводов. Это, на наш взгляд, не только не решило существующие проблемы отрасли, но и создало новые.

Взаимодействие льносеющих предприятий и льнозаводов основывается не на экономических рычагах управления, а на административных, что порождает ряд трудностей во взаимоотношении партнеров. Известно, что лен должен возделываться на одном и том же поле через 5–6 лет, для чего необходимо иметь в рамках хозяйств специализированные льняные севообороты. Ежегодное выделение высокобалльных, продуктивных земель в аренду льнозаводам хозяйствам невыгодно по причине отсутствия экономической компенсации. В итоге хозяйство выделяет льнозаводам не лучшие земли, а с неблагоприятными предшественниками и агрохимическими показателями. Весьма сомнительна, с нашей точки зрения, стабильно более высокая номерность льнотресты в мехотрядах по сравнению с льносеющими хозяйствами. Это, скорее, заслуга человеческого фактора принятия льнотресты мехотрядами у самих себя. К тому же наши исследования показали, что себестоимость произ-



Рисунок – Интеграция в льняном подкомплексе: принципы и факторы

водства тонны льнотресты в мехотрядах выше, чем в хозяйствах (в 2004 г. – на 11,3 %, 2005 г. – на 15,3; 2006 г. – на 26,9 %). Таким образом, данная форма горизонтальной интеграции заранее невыгодна ни хозяйствам, ни льнозаводам и требует, по нашему мнению, кардинального пересмотра.

Подчеркнем, что для льноводства размер отрасли (площадь посева льна в одном хозяйстве) оказывает значительное воздействие на эффективность отрасли и весьма важно найти оптимальный размер отрасли для конкретно сложившихся в каждом хозяйстве условий.

Признавая важность и необходимость структурных изменений в льноводстве, экономисты не пришли к единому мнению о форме агропромышленной интеграции, которая наилучшим образом отвечала бы сложившейся ситуации в льноводстве. Так, З.М. Ильина, считает, что "в рамках действующего законодательства в льняном подкомплексе оптимальным является создание хозяйственной группы" с двумя основными направлениями деятельности: производство и сбыт льноволокна и

производство и сбыт льняных тканей [4, с. 19–22]. А. Гридюшко предлагает "в качестве основных направлений совершенствования взаимодействия предприятий льняного подкомплекса создание агропромышленных объединений на базе льнозаводов и их сырьевых зон с использованием всех традиционных форм кооперации: по переработке и сбыту льноволокна, снабженческой, по использованию техники, кредитной кооперации" [4, с. 43]. Решение проблемы разрозненности технологической цепи в льноводстве В. Карпов видит в создании финансово-промышленной группы на базе РУПТП "Оршанский льнокомбинат" [10]. Основное преимущество данного формирования – многоотраслевая направленность – по мнению автора, позволит оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

В.Г. Гусаков обобщил мнения ученых, признав необходимость интеграционных процессов для сельского хозяйства страны: "Настал черед широкомасштабного и сквозного внедрения многообразных кооперативно-интеграционных форм в практику сельскохозяйственного производства, как насущной неизбежности современного и особенно перспективного устройства АПК. Нельзя медлить с этими процессами..." [5, с. 303].

Мы считаем, что проблема разрозненности и разобщенности предприятий льноводческой отрасли, включая Оршанский льнокомбинат, неразрешима без создания интегрированного субъекта, объединенного единой целью получения высокого дохода от отрасли и укрепления ее экспортного потенциала. Наиболее соответствует этим задачам, на наш взгляд, единая льняная компания, включающая льносеющие хозяйства, льнозаводы, Оршанский льнокомбинат, а также предприятия по пошиву изделий из льна и торговли ими. Льняная компания с офисом на Оршанском льнокомбинате может иметь свои структурные подразделения во всех областях, в том числе и зарубежом. Однако ее создание и эффективное функционирование требует совершенствования действующего законодательства, поскольку нынешнее право не предусматривает такой организационной структуры.

Заключение. Развитие кооперативных и интеграционных взаимоотношений в льноводстве является сегодня одним из основных и наиболее эффективных путей решения вопросов экономико-организационного характера.

При формировании интеграционной структуры особого внимания требуют факторы, сдерживающие и стимулирующие развитие интеграции в сельском хозяйстве страны и их влияние на результаты деятельности образованной структуры.

Требуется пересмотр существующих подходов к интеграции в льноводстве и создание научно обоснованных рекомендаций по формированию эффективной формы интеграции в льняном подкомплексе.

Список использованной литературы

1. Батова, Н. Перспективы конкурентоспособности льняного подкомплекса / Н. Батова // *Агрозкономика*. – 2003. – № 1. – С. 16–18.
2. Белобородько, В. Оптимизация воздействия различных групп факторов на эффективность производства сельскохозяйственных организаций / В. Белобородько // *Аграрная экономика*. – 2007. – № 7. – С. 8–10.
3. Белякова, Н.А. Организационно-экономический механизм интеграции производства и переработки льна в регионе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. [Электронный ресурс] / Н.А. Белякова. – М.: РГБ, 2005. – 140 с.
4. Гридюшко, А. Основные направления совершенствования взаимодействия предприятий льняного подкомплекса / А. Гридюшко, Е. Гридюшко // *Аграрная экономика*. – 2006. – № 10. – С. 41–43.
5. Гусаков, В.Г. Новейшая экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В.Г. Гусаков. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 431 с.
6. Запольский, М.И. Механизм государственного формирования процессов агропромышленной интеграции в условиях рыночных преобразований / М.И. Запольский, М.А. Качановская // *Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. тематич. сб. / Институт аграрной экономики НАН Беларуси* – Минск, 2005. – Вып. 33. – С. 129–137.
7. Запольский, М.И. Принципы агропромышленной интеграции и особенности их применения в условиях переходной экономики / М.И. Запольский // *Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. тематич. сб. / Институт аграрной экономики НАН Беларуси*. – Минск, 2005. – Вып. 33. – С. 118–128.
8. Ильина, З.М. Агропромышленная интеграция в льняном подкомплексе: направления и формы / З.М. Ильина, Н.Н. Батова // *Вест. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. аграр. наук*. – 2004. – № 3. – С. 19–22.
9. Карпов, В.А. Интеграция и инвестиционная деятельность как факторы предпринимательства в льняном подкомплексе / В.А. Карпов // *Локальное развитие создания условий, способствующих рациональному использованию потенциала государственной казны и органов самоуправления*. – Szczecin, 2006. – Т. 3. – С. 282–287.
10. Кооперация. Страницы истории: избранные труды российских экономистов, общественных деятелей, кооператоров-практиков: в 3 т. – М.: Наука, 2001. – Т. 1. – 744 с.
11. Основные направления интенсификации производства и переработки льна / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 72 с.
12. Пискунова, Т. Холдинги в АПК и управление в них / Т. Пискунова // *Аграрная экономика*. – 2007. – № 7. – С. 2–7.

13. Реформирование агропромышленного комплекса: учеб.-метод. и практ. пособие / под ред. Гусакова В.Г. – Минск: БелНИИ аграрной экономики, 2002. – 419 с.

14. Ткач, А.В. Сельскохозяйственная кооперация / А.В. Ткач. – М.: Дашков и К, 2002. – 804 с.

15. Чаянов, А. В. Организация кооперативного сбыта / А. Чаянов. – М., 1918. – С. 4.

16. Чухольский, П. Мониторинг кооперативно-интеграционных процессов в АПК: объективная необходимость и организационно-экономический механизм / П. Чухольский // *Аграрная экономика*. – 2007. – № 11. – С. 10–15.

Информация об авторе

Бобкова Елена Николаевна – аспирантка кафедры агробизнеса УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-68, тел. (моб.) 8 (029) 331-16-50.

Дата поступления статьи – 3 июня 2009 г.

УДК 63:001.9

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ КАК СПОСОБ ПОБУЖДЕНИЯ ЗЕМЛЕДЕЛЬЦЕВ К НАЧАЛУ СОВМЕСТНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ

З. БОЧЕК, соискатель

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

ORGANIZATION OF CONSULTING SERVICES AS THE WAY OF PROMPTING OF FARMERS TO THE BEGINNING OF JOINT ECONOMIC ACTIONS

Z. BOCHEK, the applicant

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье рассматривается организация консультационной деятельности, направленная на ускорение процесса трансформации земледельца-производителя в земледельца-предпринимателя, который хочет и умеет принимать оптимальные решения при ведении сельскохозяйственного производства и успешно их реализовывать на практике. В этой связи в статье разработаны конкретные рекомендации и предложения по повышению мотивации

In the article the author considers the organization of consulting activity directed on acceleration of process of transformation of the farmer-manufacturer in the farmer-businessman which wants and is able to make optimum decisions at conducting an agricultural production and successfully realizes them in practice. In this connection in the article concrete recommendations and offers on increase of motivation of manufacturers of agricultural production on the basis of

производителей сельскохозяйственной продукции на основе их кооперирования в различные целевые группы. Показана роль консультационных служб в повышении образовательного уровня и побуждении земледельцев к началу совместных хозяйственных действий, направленных на устойчивое и стабильное развитие как личных хозяйств, так и сельскохозяйственных предприятий.

Введение. Такой вид консалтинга, который нуждающимся в нем земледельцам (членам их семей) предоставляет возможность развития, опираясь на их собственную активность (неавторитарный консалтинг), идентифицируется как своеобразное воздействие консультанта на личностные качества земледельцев. В результате этого они становятся способными к самостоятельному предотвращению своих неудач или к распознаванию и решению своих проблем. Основанием налаживания отношений консультанта и земледельца является проблемная ситуация последнего, которую он не умеет самостоятельно решить на удовлетворяющем его уровне. Их общение во время консультаций базируется на взаимном уважении или на создании ситуации, при которой земледelec испытывает максимум чувств собственной значимости. Поэтому организация консалтинговых услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям имеет очень важное значение для повышения эффективности сельскохозяйственного производства [1, 2, 3].

Материалы и методы. Методологической основой организации консалтинговых услуг для земледельцев Польши послужили имеющиеся базовые наработки по данной проблеме, а также проведенные дополнительные углубленные исследования.

Результаты и предложения. Оказание желательного влияния на индивидуальность земледельца происходит через образовательный процесс, при котором образовательное содействие в преобладающей мере заменяет традиционное преподавание. В результате все это позволяет трансформировать земледельца-производителя в земледельца-предпринимателя, то есть в лицо, которое хочет и умеет принимать правильные или оптимальные решения в жизни и работе в сельскохозяйственном предприятии, а также успешно их реализовывать. Однако для обеспечения развития собственного хозяйства или своей семьи, кроме соответствующих личностных качеств,

their cooperation in various target groups are developed. The role of consulting services in increase of the educational level of prompting of farmers to the beginning of the joint economic actions directed on steady and stable development both personal facilities, and the agricultural enterprises is shown.

земледелец должен располагать необходимым материальным потенциалом, который создают производственные мощности его хозяйства, а также имеющиеся финансовые средства (собственные и заемные).

Но в случае, если производственный потенциал земледельца недостаточен для обеспечения развития его сельскохозяйственного предприятия (или его семьи), он может пополнить его путем вступления в кооперативные связи с другими земледельцами, находящимися в подобной ситуации, например, в рамках совместно созданной группы производителей. Однако такое решение требует от земледельца одобрения:

- ограничения его самостоятельности;
- участия в потерях, вызванных ошибками остальных участников группы или других лиц, работающих на нее;
- смирения с новыми, отличающимися от настоящих, правовыми и фискальными обязательствами;
- сохранения лояльности участниками группы даже в ситуациях, в которых индивидуальная деятельность была бы более выгодной.

Прежде всего, это изменение часто глубоко укоренившегося в сознании земледельца негативного отношения к принятию каких-либо совместных хозяйственных действий с другими земледельцами. Оно может исходить из существовавшего в период Польской Народной Республики (ПНР) чувства превосходства индивидуальных земледельцев над членами сельскохозяйственных производственных кооперативов, по их оценкам, часто несамостоятельными, безвольными, беспомощными и т. д.

Изменение негативного отношения, а также соответствующая мотивация земледельцев, нуждающихся в этом, являются существенной и трудной задачей агроконсалтинга в начале совместных хозяйственных действий. Она для большинства земледельцев с недостаточным производственным потенциалом должна опережать другие задачи, сопряженные с передачей знаний или выработкой необходимой подготовки организации групп производителей.

Мотивацией, побуждающей земледельцев создавать группы производителей, является, главным образом, ожидание материальной выгоды, вытекающей из возможности:

- ведения переговоров о высоких ценах реализации большинства продуктов определенного качественного стандарта;
- совместного, а благодаря этому более дешевого приобретения средств производства;
- заключения долгосрочных контрактов (договоров), гарантирующих стабильность сбыта сельскохозяйственной продукции;
- появления на оптовых рынках и товарных биржах;

снижения единовременных издержек на популяризацию, рекламу и распределение продуктов;

финансирования совместных инвестиций, касающихся первичной переработки с целью получения партий товара, удовлетворяющих требованиям получателя;

участия на рынке под собственным именем, позволяющего создать соответствующую конкуренцию торговым посредникам, направленную на повышение доходности производства;

создания собственной распределительной сети – оптовых складов, розничных фирменных магазинов;

облегченного доступа к кредитам – в настоящее время доступной является, например, кредитная линия на реализацию мероприятий, охваченных отраслевой программой совместного использования сельскохозяйственных машин;

владения лучшей рыночной информацией;

занятости специалистов по маркетингу и стандартизации;

совместного финансирования высокоспециализированного образования в сфере производства, гарантирующего подъем уровня конкурентоспособности собственной продукции;

экономии времени на действия, связанные с реализацией продукции;

распределение риска проводимой деятельности на весь коллектив, а не только на одного производителя и т. д.

Здесь следует отметить, что только неавторитарный консалтинг, реализованный путем оказания земледельцам в необходимом и возможном объеме образовательного содействия, а при необходимости и обучения, позволяет изменить их отрицательное отношение и мотивировать к началу совместных хозяйственных действий.

Сущность желательного образовательного содействия с участием консультанта является двусторонним свидетельством эффективной помощи, особенно ожидаемой земледельцами (членами их семей) в условиях общественного взаимодействия, обеспечивающего взаимно доброжелательные партнерские отношения, а также познание чувства собственной значимости земледельцами, ожидающими содействия.

Консультант поддерживает усилия земледельцев, ожидающих содействия, входит с ними в определенный вид общественного взаимодействия, которое может характеризоваться тем, что:

– остается вызванным одной или обеими сторонами участников этого взаимодействия;

– в течение его доходит до обмена информацией, эмоционального обмена или обмена конкретными направлениями. Этот обмен может

быть односторонним или двусторонним (направление "даритель-получатель" может быть постоянным или изменяться в различных временных промежутках);

– в динамичной системе поддерживающего взаимодействия можно выделить лицо, поддерживающее (помогающее) и принимающее содействие;

– для действенности этого общественного обмена существенным является адекватность между видом предлагаемого содействия и потребностями его получателя.

В процессе консультирования двустороннее образовательное содействие может происходить между:

– консультантом и земледельцем и, наоборот, земледельцем и консультантом;

– консультантом и группой земледельцев, и, наоборот, группой земледельцев и консультантом.

Подобным образом в обоих направлениях может происходить процесс образовательного содействия без участия консультанта в группе земледельцев между:

отдельными участниками группы;

участником группы и целой группой либо ее частью;

подгруппами, действующими в пределах группы.

Консультант, отказываясь от доминирования, становится одним из участников группы, в которой никто не занимает определенной позиции на основании формального положения. Возможные функции в группе зависят от личностных качеств ее участников: организаторские способности; объем знаний; умение постановки проблемы, проведение анализа, формулировки обобщений; владение опытом. Однако консультант в силу профессиональной подготовленности является главным инициатором начинаний группы и направляющим ее действий на получение результатов, определенных программой консультационной деятельности.

Следовательно, в совещательном процессе консультант должен в необходимой степени направлять образовательную активность земледельцев, которой он может содействовать, руководствуясь в равной мере как методами обучения в демократическом стиле, так и методами поддержки в либеральном стиле. Это позволит ему поддерживать либерально-демократический стиль контактов с обучающимися земледельцами, а также создавать им условия, способствующие познанию чувства собственной значимости.

Использование с помощью консультанта исключительно образовательных методов обучения приводит к тому, что из опасения совершить

ошибку или при постановке перед земледельцами идей, которые отличаются от тех, что он сам предусмотрел или создал, слишком детально руководит их активностью. Земледельцам это может затруднить или вообще сделать невозможным работу воображения и (или) генерацию собственных идей по решению задач или достижению цели. Отсюда во время выбора образовательных методов преподавания выступает, прежде всего, логика и (или) воображение консультанта, а также в зависимости от того, избрал ли консультант алгоритмический или эвристический путь достижения цели (или же оба пути), или предусмотрел для реализации на встрече с земледельцами закрытые или открытые задачи (или же оба типа задач), обнаруживаются, главным образом, его аналитико-логические или творческо-новаторские возможности.

Применение в консультационном процессе образовательных методов преподавания позволяет земледельцам:

- поступать как в соответствии с их собственной логикой, так и использовать творческие возможности;
- руководствоваться как собственным разумом, так и воображением;
- использовать и (или) создавать как надежные правила алгоритмического поведения, так и творить с помощью ненадежной интуиции, а для достижения цели выбирать наилучшие из них, согласно собственному пониманию.

В Польше по многим причинам, в том числе экономическим, государственные сельскохозяйственные консультационные учреждения отдают предпочтение групповой форме организации своей деятельности. Повсеместно используемым методом решения проблем организации консультационной деятельности, реализуемой в групповой форме, является административно-рыночный метод (ММА) – польский вариант.

Согласно процедуре метода ММА консультационная необходимость, вызванная попыткой самостоятельного решения земледельцами похожей производственной или социально-бытовой проблемы, наряду с удовлетворительным потенциалом развития собственной личности или соответствующим материальным потенциалом, становится основным критерием обособления с помощью консультанта групп земледельцев, называемых целевыми консультационными группами.

Для такой группы земледельцев общей целью могут быть, например, определенные показателями: рост производства молока путем повышения продуктивности коров и (или) увеличения основного стада, а также улучшение качества молока. Мерой общего успеха консультанта и взаимодействующих с ним земледельцев является преобразование целевой консультационной группы в самообразовательную группу.

По отношению к земледельцам – партнерам консультационного учреждения, их возможностям и ограничениям в образовании применимо следующее определение сельскохозяйственного самообразования.

Сельскохозяйственное самообразование – это добровольно предпринимаемое самостоятельное индивидуальное и групповое обучение земледельцев (членов их семей), соответствующим образом направляемое и поддерживаемое консультантом, в постоянно уменьшающемся объеме на всех его этапах, то есть на этапе постановки собственных самообразовательных намерений (целей), планирования их течения и способа реализации, проведения оценочного контроля и корректировки полученных результатов.

Из этого определения следует, что в процессе приучения к самообразованию консультант, прежде всего, должен сосредоточиться на поддержании мотивационных, познавательных и деятельных усилий земледельцев, связанных с их все время повышающейся амбициозной активностью к самообразованию.

Процесс самообразования партнеров консультационного учреждения может включать следующие методические приемы:

- распознавание самообразовательных потребностей, ожиданий, заинтересованности и возможности земледельцев;
- использование естественных образовательных ситуаций, связанных с решением проблем, позволяющих пробуждать, поддерживать и совершенствовать самообразовательную активность земледельцев;
- предоставление разнообразных источников информации и дидактических средств, необходимых для самообразовательной активности земледельцев;
- поддержка в области правильного подбора и рационального использования источников информации и образовательных средств в самообразовательной активности земледельцев;
- направляющее воздействие с помощью методов обучения и путем оказания содействия в повышении самообразовательной активности земледельцев;
- соучастие в самоконтроле, а также самооценке усилий и результатов самообразовательной активности земледельцев;
- соучастие в консультировании намерений (целей) и способов осуществления земледельцами их самообразовательной активности;
- пробуждение у земледельцев новых самообразовательных потребностей, ожиданий и заинтересованности;
- раскрытие (увеличение) познавательных и иных самообразовательных возможностей земледельцев путем совместного с ними планирования, а также реализации наиболее амбициозных самообразовательных задач;

– усовершенствование (согласованными усилиями консультанта, земледельца и его семьи) условий проявления самообразовательной активности.

Консультант в процессе привития земледельцам навыков к самообразованию, как и во всем консультационном процессе, должен пользоваться как методами обучения, так и методами образовательного содействия.

Первый метод позволяет направить в необходимое русло самообразовательную активность земледельцев, а второй – поддерживать ее соответственно потребностям, ожиданиям и иным аргументам внутренних партнеров консультанта в процессе сельскохозяйственного образования.

Группа самообразования предоставляет возможность достижения своим членам собственных самообразовательных целей путем взаимного выделения себе образовательного содействия. С того момента, когда группа самообразования по собственной инициативе это содействие (информационный и эмоциональный обмен) распространит на элементы материального обмена, начинается процесс ее преобразования в группу производителей.

Группа производителей может возникнуть на любом этапе функционирования целевой консультационной группы по инициативе всех или нескольких ее членов. В этой связи ее задачами являются:

- постепенная ориентация на расширенное производство;
- использование одинаковых технологических параметров для получения товара, качественно однородного и соответствующего стандарта;
- общая покупка средств производства;
- общая популяризация, реклама, продажа и распределение продукта.

Таким образом, в заключении можно констатировать, что земледельцы согласно своим убеждениям, а также имеющимся знаниям сами должны решать, будет ли их развитие и развитие их хозяйств опираться на индивидуальные усилия или на совместные действия в рамках групп производителей. Консультант может влиять только лишь на убеждения, знания и умения земледельцев, если предварительно войдет с ними в консультационные или просветительские отношения. Если же инициативная группа (зародыш группы производителей-земледельцев) будет нуждаться в информационной поддержке по проверке реальности планирования общего начинания, составления плана хозяйственной кооперации или определения юридической формы и разработки проекта устава группы производителей, то она может получить ее от консультанта или соответствующего специалиста, работающего в государственном консультационном учреждении. Лица, руководящие уже созданной группой производителей или действующие от ее имени, могут быть допущены к ресурсам необходимой им информации, которой располагает го-

сударственная консультационная служба, и даже поручить этой службе ее сбор и (или) преобразование. Следует, однако, помнить, что эти действия являются не консультационными, а информационными, то есть передачей информации без ее оценки, тестирования и исследования, преимущественно в ответ на заказ заинтересованного земледельца или группы земледельцев, которая о такой информации просит.

Список использованной литературы

1. Ивашкевич, З. Принятие управленческих решений в агробизнесе в условиях трансформации сельского хозяйства Польши / З. Ивашкевич. – Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки: БГСХА, 2001. – 124 с.
2. Ивашкевич, З. Проблемы совершенствования деятельности консультационных служб в Польше // Экономика и менеджмент: матер. Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 160-летию подготовки менеджеров-аграрников в Горках, г. Горки, 12–14 сент. 2002 г. / М-во с.-х. и прод. Респ. Беларусь, Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки: БГСХА, 2003. – С. 11–15.
3. Ивашкевич, З. Человеческий фактор – важнейшее условие эффективной трансформации сельского хозяйства Польши / З. Ивашкевич // Агроэкономика. – 2003. – № 8. – С. 22–24.

Информация об авторе

Збигнев Бочек – соискатель УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия", директор Европейского института экономики рынков в Щецине (Польша). Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (104891) 434-02-85.

Дата поступления статьи – 17 марта 2008 г.

УДК 631.152

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Н.А. Бычков, кандидат экономических наук, доцент

Государственное предприятие

"Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси"

TRUST MANAGING OF AN ENTERPRISE IN THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS

N. BYCHKOV, the candidate of economic sciences,

the associate professor

The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial
Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

Введение в экономический оборот предприятий как имущественных комплексов, реорганизация предприятий убыточных организаций сводятся не

Economic introduction of the enterprises as property complexes, reorganization of the enterprises of the unprofitable organizations is reduced

только к использованию набора таких традиционных сделок, как купля-продажа, поглощение, аренда, безвозмездная передача предприятий, но и использованию такой формы, как доверительное управление, которые при их комплексном применении позволяют обеспечить привлечение инвестиций, повысить эффективность производства. Данный эффект достигается, в первую очередь, за счет рационального перераспределения доходов и обязательств между собственником имущества и управляющей организацией, получения налоговой отсрочки. При этом следует отметить, что доверительное управление предприятием должно рассматриваться как весьма эффективный инструмент не только применительно к кризису, но и с точки зрения обеспечения квалифицированно-го стратегического управления.

Введение. По сути, доверительное управление (траст) – это одна из форм распределения собственности, заключающаяся в передаче права управления имуществом другому субъекту, после чего в рамках заключенного договора собственник не имеет формального права вмешиваться в действия своего доверенного лица. Трасты представляют собой сложную систему, включающую отношения доверительного управления собственностью и отношения доверительной собственности.

В современной зарубежной практике трасты могут осуществлять по доверенности отдельное физическое или юридическое лицо, группа лиц, специализированные учреждения. Последние называются трастовыми компаниями, которые действуют обычно в форме акционерных обществ [1, с. 35]. В этом случае в их уставном капитале разграничиваются средства, принадлежащие самому обществу (акционерный капитал), и средства, принятые в доверительное управление (гарантированные фонды).

Гражданский кодекс Республики Беларусь дает следующее определение доверительного управления имуществом. Это такое управление имуществом, при котором одна сторона (вверитель) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а доверительный управляющий обязуется за вознаграждение осуществлять управление этим имуще-

not only to use of a set of traditional bargains as sale, takeover, rent, gratuitous transfer of the enterprises, but also use of such form as trust management which allow to provide mobilisation of investments to increase production efficiency at their complex application. The given effect is reached due to rational redistribution of incomes and obligations between the proprietor of property and managing organization, receptions of tax delay. It is necessary to note that trust management of an enterprise should be considered as rather effective tool not only with reference to crisis, but also in terms of view of maintenance of the qualified strategic management.

ством в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) (ст. 895). Несмотря на принятые императивные нормы доверительного управления имуществом, вопросы методологии материального вознаграждения управляющего остаются открытыми.

Материалы и методы. Теоретической и методологической основой исследований послужили законодательные акты Республики Беларусь. В основу разработки и изложения материала положены монографический, абстрактно-логический методы исследования.

Результаты и предложения. Исследования показывают, что при передаче имущества в доверительное управление в практике хозяйственных отношений необходимо обратить внимание на следующие особенности:

1. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода к доверительному управляющему, а также не изменяет режима 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. Не может быть объектом доверительного управления:

- имущество, находящееся у доверительного управляющего на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, то есть имущество унитарного предприятия не может быть передано в доверительное управление;
- право аренды;
- имущество хозяйственного общества, балансовая стоимость которого превышает 25 % активов предприятия без соответствующего согласования.

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

5. 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.

6. 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.

В отношении формы возмещения отметим следующее: стороны не ограничиваются (кроме действующих общих ограничений) в возможности установления формы расчетов по вознаграждению управляющего, в том числе поставкой (удержанием управляющим) товаров, выполнением работ, оказанием услуг, зачетом и т. п.

7. 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.

8. 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 подпадающих 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.

9. 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.

10. По вопросу о налоговом взыскании с налогоплательщика за счет его средств, находящихся в доверительном управлении. Согласно п. 2 ст. 901 ГК по долгам учредителя управления не может быть обращено взыскание на его имущество (в том числе денежные средства), находящееся в доверительном управлении. Единственное исключение – возбуждение процедуры банкротства. Однако обозначенное положение ГК регулирует гражданско-правовые отношения и не распространяется на налоговые правоотношения.

В случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок производится беспорное взыскание налога за счет его денежных средств, находящихся на банковских счетах налогоплательщика, за исключением ссудных, бюджетных и депозитных счетов.

Положений, запрещающих обращение взыскания на денежные средства в доверительном управлении (как, впрочем, и в совместной деятельности), НК не содержит. Это дает основания делать вывод о возможности наложения беспорных взысканий также и на указанные денежные средства. Считаем, что данные выводы не основаны на нормах права. В случае доверительного управления счета доверительного управления являются счетами доверительного управляющего, а не учредителя управления. А ведь именно последний является налогоплательщиком. С другой стороны, налоговые органы могут обратить взыскание на имущество учредителя по его налоговым долгам в судебном порядке без инициирования процедуры банкротства.

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 № 138 от 19 марта 2004 г. "О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций и привлечению инвестиций в сельскохозяйственное производство" и № 280 от 14 июня 2004 г. "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.

С момента приобретения предприятия в собственность наметилась определенная положительная динамика работы структурного сельско-

хозяйственного подразделения и невысокая интенсивность ведения производства (табл. 1, рис. 1–2).

Вместе с тем следует отметить низкую инвестиционную деятельность нового собственника, сложное финансовое положение самого инвестора, что не позволяет провести необходимые технико-технологические преобразования в аграрном секторе за счет собственных источников.

Об этом также свидетельствует и сравнительная рейтинговая оценка эффективности работы филиала среди реформированных хозяйств Минской области (табл. 2). Кроме этого, ЗАО "Минский инструментальный завод" не в состоянии произвести расчеты за приобретенный имущественный комплекс в сроки, установленные нормативными документами.

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

Характеристика инвестора. ООО "Союзспецсталь" является резидентом Республики Беларусь, занимается поставками и реализацией на территории Республики Беларусь черного металлопроката для предприятий строительного и машиностроительного комплексов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Союзспецсталь", проведенный на основании баланса на 1 июля 2008 г., показал следующие результаты.

Таблица 1 – Основные результаты работы сельскохозяйственного структурного подразделения « Янушковичи»

Показатели	Год		
	2003	2007	2008
Производство валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах 2003 г., млн руб.	337	485	572
Производство зерна в весе после доработки, т	893	1121	1335
Производство молока, т	306	387	680
Производство мяса, т	36	69	96
Урожайность, ц/га:			
зерна	12,7	16,9	11,0
картофеля	60,0	73,0	67,8
Удой молока на корову в год, кг	1553	1794	3105
Среднесуточные привесы, г			
КРС	375,0	331,0	369,0
свиней	60,0	229,0	202,0
Получено прибыли (убытка) по конечному результату, млн руб.	–211,0	–105,0	242,0
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	110,0	332,3	445,0

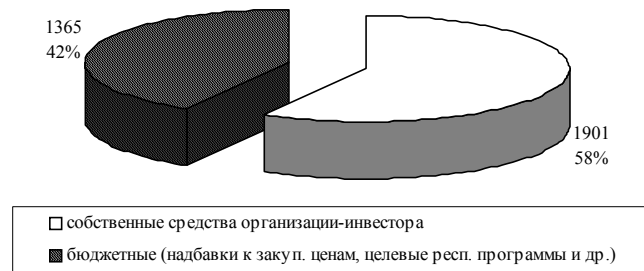


Рисунок 1 – Источники средств инвестирования в 2003–2008 гг., млн руб.

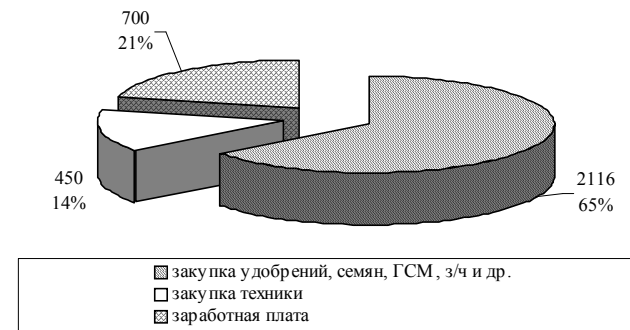


Рисунок 2 – Направления использования инвестиций в 2003–2008 гг., млн руб.

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. против января – июня 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 внереализационным операциям в сумме 28 млн руб. против убытка в размере 37 млн руб. в сравниваемых периодах увеличило балансовую прибыль по состоянию на 01.07.2008 г. до 3 481 млн руб.

Таблица 2 – Показатели эффективности работы сельскохозяйственного филиала «Янушковичи»
ЗАО «Минский инструментальный завод» Логойского района

№ п/п	Показатели	Значение рейтингового показателя	Место в рейтинге реформированных сельскохозяйственных организаций Минской области
1	Стоимость валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах, тыс. руб. на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	7,0	112
2	Производство зерна, кг на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	16,5	112
3	Урожайность зерновых культур, ц/га	11,0	116
4	Урожайность картофеля, ц/га	67,8	74
5	Производство молока, кг на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	8,3	113
6	Производство мяса всех видов, кг на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	1,2	98
7	Производство мяса КРС, кг на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	0,9	106
8	Производство свинины, кг на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	0,3	31
9	Удой молока на корову, кг в год	3057	108
10	Среднесуточный привес крупного рогатого скота, г	375	108
11	Среднесуточный привес свиней, г	210	42
12	Плотность поголовья крупного рогатого скота на 100 гектар сельскохозяйственных угодий, гол.	23	110
13	Плотность поголовья свиней на 100 гектар пашни, гол.	21	29
14	Выручка от реализации продукции, тыс. руб. на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	13,1	113
15	Размер прибыли, полученной от реализации продукции, тыс. руб. на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	-0,6	60

53

54

Окончание таблицы 2

№ п/п	Показатели	Значение рейтингового показателя	Место в рейтинге реформированных сельскохозяйственных организаций Минской области
16	Размер прибыли по конечному финансовому результату, тыс. руб. на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	1,1	58
17	Уровень рентабельности реализованной продукции, %	-4,5	65
18	Уровень рентабельности по конечному финансовому результату, %	7,7	39
19	Наличие кредиторской задолженности, тыс. руб. на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	31,1	60
20	Наличие кредитов и займов, тыс. руб. на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий	9,2	52
21	Уровень покрытия долгов выручкой от реализации продукции, руб.	0,3	98
22	Уровень покрытия затрат выручкой от реализации продукции, руб.	1,0	63
23	Приобретено тракторов, ед.	3	90
24	Приобретено грузовых автомобилей за период с 2004 по 2008 г., ед.	1	88
25	Приобретено зерноуборочных комбайнов за период с 2004 по 2008 г., ед.	4	63
26	Приобретено сельскохозяйственной техники за период с 2004 по 2008 г., ед.	9	95
27	Численность работников в расчете на 100 гектар сельскохозяйственных угодий	3	98
28	Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	445	103
29	Удельный вес фонда оплаты труда в выручке, %	55	107

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 оборачиваемости оборотных средств в 2008 г. (90 дней) против 2007 г. (140 дней).

Согласно требованиям Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью 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 металлоторгового 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 на определенный срок в доверительное управление ООО "Союзспецсталь" с целью дальнейшей проработки его продажи.

Исследования показывают, что собственник имущества организации либо орган, уполномоченный заключать контракты с доверительным управляющим, может определить условия оплаты их материального вознаграждения по следующим вариантам.

1. В процентах от объема реализации продукции на балло-гектар сельскохозяйственных угодий в зависимости от стоимости имущества (активов) организации в следующих размерах (табл. 3).

Таблица 3 – Предлагаемый размер материального вознаграждения доверительного управляющего от объема реализации продукции

Выручка от реализации продукции на балло-гектар сельскохозяйственных 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 объема реализации продукции					
До 10	0,0100	0,0105	0,0110	0,0115	0,0120	0,0125
10,1–15,0	0,0125	0,0131	0,0138	0,0145	0,0152	0,0160
15,1–20,0	0,0175	0,0184	0,0193	0,0202	0,0212	0,0222
20,1–25,0	0,0224	0,0235	0,0247	0,0259	0,0272	0,0286
25,1–30,0	0,0273	0,0287	0,0301	0,0316	0,0332	0,0348
30,1–35,0	0,0322	0,0338	0,0355	0,0372	0,0390	0,0409
35,1–40,0	0,0372	0,0391	0,0410	0,0430	0,0452	0,0474
40,1–50,0	0,0446	0,0468	0,0491	0,0516	0,0542	0,0569
50,1–55,0	0,0520	0,0546	0,0573	0,0602	0,0632	0,0664
55,1–60,0	0,0570	0,0599	0,0628	0,0659	0,0692	0,0727
60,1–65,0	0,0620	0,0651	0,0683	0,0717	0,0753	0,0791
65,1–70,0	0,0670	0,0704	0,0739	0,0775	0,0814	0,0855
75,1–80,0	0,0720	0,0756	0,0793	0,0832	0,0873	0,0917
80,1–85,0	0,0770	0,0809	0,0849	0,0891	0,0936	0,0982
Свыше 85	0,1000	0,1050	0,1103	0,1158	0,1216	0,1277

2. 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.

3. Вознаграждение управляющего увязывается с типом инвестиционного портфеля. При определении инвестиционного дохода как прироста стоимости чистых активов (ПСЧА) устанавливается следующая система вознаграждения (табл. 4).

Таблица 4 – Предлагаемая система вознаграждения управляющего в зависимости от типа инвестиционного портфеля

Вознаграждение управляющего	Период в целях расчета вознаграждения	Возможный тип инвестиционного портфеля (ПСЧА)		
		Консервативный	Сбалансированный	Агрессивный
Базовое вознаграждение, % годовых	Расчет ежеквартально	1	1,5	2
Вознаграждение от управления, % от прибыли	Расчет ежеквартально	10	15	20

Заключение. Введение института доверительного управления имуществом комплексно актуально в том отношении, что оно призвано сформировать новый слой управляющих – предпринимателей-специалистов в сфере рыночной экономики. Доверительное управление имуществом – это форма долгосрочного инвестирования в реальный сектор экономики. В республике существует потенциал коммерческой элиты нового типа, владеющей знаниями в области финансового менеджмента, способной извлечь прибыль независимо от конкретной природы капитала. Следует подчеркнуть, что доверительное управление имеет признак доверительности, который указывает на постепенность и преемственность смены управленческих элит, смены директоров управляющими на основе сотрудничества и взаимного доверия хозяйственной и коммерческой элит. В доверительном управлении профессионализм управляющего, самостоятельный характер его деятельности в конкурентной рыночной среде имеет безусловный приоритет перед контролем учредителя управления над процессом управления имуществом (капиталом).

Доверительное управление имуществом создает условия для: трансформации сложившейся отраслевой организационно-технической структуры АПК в современную продуктово-видовую; создания вертикали реализации заданий привлечения внебюджетных инвестиций для финансирования проектов реструктуризации, реформирования и развития производственно-технологических комплексов. Во-первых, доверительное управление имуществом – это, в отличие от правовых форм хозяйственного ведения и оперативного управления, рыночная модель. Именно этот признак дает возможность доверительному управлению способствовать преобразованию отраслевой структуры экономики в продуктово-видовую. В ходе такой реформы определяющим является преобразование отрасли, построенной по технологическому признаку, в сферу бизнеса, основанную на принципе внешней потребности определенного вида продукции. Тем самым экономика меняет свою направленность с "отраслевой" на "продуктово-видовую". Во-вторых, создание новой вертикали управления экономикой также могло бы опосредоваться с помощью правовой формы доверительного управления имуществом, потому что эта новая структура должна строиться на имущественных и горизонтальных, а не административно-властных началах, как это сейчас имеет место. В-третьих, доверительный управляющий мог бы стать гарантом "привлечения внебюджетных инвестиций" именно потому, что он достаточно самостоятельная фигура на рынке товаров и капиталов, является предпринимателем или коммерческой организацией и действует от своего имени.

Список использованной литературы

1. Беневоленская, З. Э. Доверительное управление имуществом в сфере предпринимательства / З. Э. Беневоленская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 288 с.
2. Бычков, Н. А. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения доверительного управления предприятием / Н. А. Бычков, С. И. Володько // Главный бухгалтер: Сельское хозяйство. – 2006. – № 3. – С. 18–20.
3. Бычков, Н. А. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения доверительного управления предприятием / Н. А. Бычков, С. И. Володько // Главный бухгалтер: Сельское хозяйство. – 2006. – № 4. – С. 14–16.
4. Бычков, Н. А. Доверительное управление предприятием как способ восстановления платежеспособности и привлечения инвестиций / Н. А. Бычков, С. И. Володько, Н. Г. Мохначева // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. тематич. сб. / Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси. – Минск, 2006. – Вып. 34. – С. 124–132.
5. Генкин, А. С. Траст мировой и российский / А. С. Генкин // Банковское дело. – 1997. – № 12. – С. 26–29.
6. Голубович, А. Д. Траст / А. Д. Голубович. – М.: АО "Арго", 1994. – 87 с.
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 03 нояб. 2006 г. – 3-е изд., с изм. и доп. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2006. – С. 432–439.
8. Доверительное управление имуществом. Паевые инвестиционные фонды: практическое руководство; под общ. ред. В. В. Семенихина. – М.: Эксмо, 2005. – 160 с.
9. Михеева, Л. Ю. Доверительное управление имуществом / Л. Ю. Михеева. – М.: Юрист, 1999. – 175 с.

Информация об авторе

Бычков Николай Александрович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором приватизации Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (раб) 8(017) 212-21-00, тел. (моб.) 8(029) 763-45-17.

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

А.А. ГОНЧАРОВ, старший преподаватель

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

MODELS OF MANAGEMENT AND EFFICIENCY OF BLANK BRANCH CONSUMER'S COOPERATIVE

A. GONCHAROV, the senior teacher

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье рассматривается заготовительная деятельность районных потребительских обществ. При этом особое внимание уделяется различным моделям управления заготовительной отраслью райпо. Показана эффективность функционирования заготовительной отрасли при использовании различных моделей управления.

The author considers blank activity of regional cooperative societies. Thus the special attention is given to various models of management of blank branch of regional cooperative society. Efficiency of functioning of blank branch is shown at use of various models of management.

Введение. На современном этапе экономического развития Беларуси потребительская кооперация является неотъемлемой частью агропромышленного комплекса страны и выполняет важную социально-экономическую функцию по обеспечению населения продовольственными и непродовольственными товарами, услугами предприятий общественного питания, заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции.

Потребительская кооперация располагает универсальной заготовительной системой, которая имеет развитую материально-техническую базу. Так, на 01.01.2008 г. потребительская кооперация республики имела 99 скотоубойных пунктов мощностью 1,4 тыс. гол. в смену, 101 холодильник емкостью 9,3 тыс. т, 119 овощекртофелехранилищ, 40 фруктохранилищ вместимостью 12,4 тыс. т, 102 квасильно-засолочных цеха, 300 складов вторичного и животноводческого сырья общей площадью 97 тыс. м², 950 приеомзаготовительных пунктов (472 из которых расположены в сельской местности), 118 центров поддержки развития личных подсобных хозяйств, 1710 центров кооперативных участков и т. д.

Следует отметить, что в заготовительной отрасли потребительской кооперации на 01.01.2008 г. работало 2600 человек. В 2007 г. от населения

закуплено сельскохозяйственной продукции на сумму 133,5 млн руб., что составляет 40 % всех заготовок.

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

Информационной базой послужили труды отечественных ученых, данные первичного учета организаций потребительской кооперации, личные исследования и расчеты автора.

Результаты и предложения. Для повышения эффективности заготовительной деятельности организаций потребительской кооперации необходимо наращивать объемы заготовок, увеличивать долю закупок от населения, а также снижать уровень расходов. Вместе с тем, как показывают наши исследования, эффективность деятельности заготовительной отрасли организаций потребкооперации во многом определяется организационной структурой управления.

В настоящее время в организациях потребительской кооперации Беларуси используется линейно-функциональная структура управления, которая на районном уровне имеет 4 модификации:

- райпо без филиалов и унитарных предприятий (так называемое райпо "в чистом виде");
- райпо с унитарными предприятиями, но без обособленных структурных подразделений;
- райпо с обособленными структурными подразделениями, но без унитарных предприятий;
- райпо с унитарными предприятиями и обособленными структурными подразделениями (рис. 1).

В районных потребительских обществах Могилевской и Витебской областей используют две модели управления заготовительной отраслью. Первая модель характеризуется тем, что управление всех отраслей деятельности, включая заготовительную, находится на едином балансе райпо, а при использовании второй выделяются обособленные структурные подразделения (унитарные предприятия), занимающиеся заготовками.

Проведенный нами анализ показывает, что по первой модели управления в Могилевской и Витебской областях работают 32 райпо (78 %), а по второй – 9 (22 %). Оценивая результаты производственно-финансовой деятельности, надо отметить, что из объема заготовительного оборота в 87017 млн руб., на долю первой модели приходится 69,6 % (60605 млн руб.), второй – 30,4 % (26412 млн руб.). Удельный

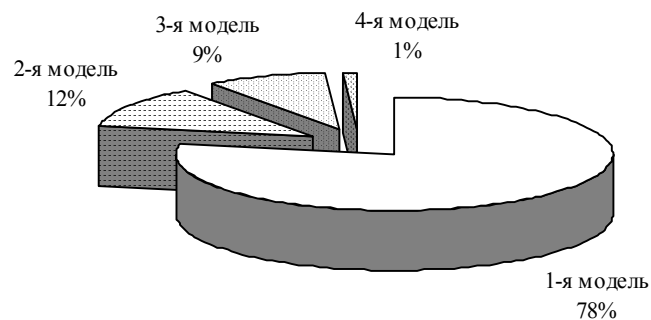


Рисунок 1 – Структура Белкоопсоюза по используемым моделям управления заготовительной отраслью райпо по состоянию на 1 января 2009 г.

вес численности обслуживаемого населения по первой модели – 78,3 %, по второй – 21,7 %.

Как показывают наши исследования, наблюдается тенденция роста заготовительного оборота как в целом по отрасли, так и от населения во всех райпо, использующих различные модели управления. Так, рост заготовительного оборота в 2006 г. по сравнению с 2005 г. в райпо, применяющих первую модель, составил 12,6 %, а в 2007 г. к 2006 г. – 12,4 %. Вместе с тем заготовительный оборот в райпо, использующих вторую модель управления, соответственно в 2006 г. по сравнению с 2005 г. увеличился на 17,2 %, а в 2007 г. к 2006 г. – 12,8 %. В то же время следует отметить, что более высокий рост заготовительного оборота от населения получен в райпо, применяющих вторую модель управления. Так, в 2006 г. по сравнению с 2005 г. он составил 31,0 % против 18,7 % по первой модели. Одновременно в 2007 г. объемы заготовок от населения по сравнению с 2006 г. достигнуты выше по первой модели – соответственно на 35,4 %, против 34,9 % по второй. При этом общий заготовительный оборот в 2007 г. на райпо, использующих вторую модель, в 1,59 раза выше. Подчеркнем, что заготовительный оборот от населения на райпо выше в организациях, использующих вторую модель, на 32,2 %. Вместе с тем удельный вес заготовок от населения в общем заготовительном обороте по моделям отличается незначительно: первая модель – 42,8 %, вторая – 36,5 % (всего на 6,3 %).

Так, по данным наших исследований, численность жителей, проживающих в зоне деятельности райпо, использующих вторую модель управления, в 2007 г. в 3,6 раза меньше, чем применяющих первую. Вместе с тем в расчете на райпо численность обслуживаемого населения практически равная (первая модель – 15,5; вторая – 15,3 тыс. чел.), а объем заготовительного оборота на жителя в 2007 г. в организациях, применяющих вторую модель, выше на 56,9 %, в том числе от населения больше на 33,8 % (табл. 1).

Таблица 1 – Результаты производственно-финансовой деятельности заготовительной отрасли в райпо с различными организационными моделями управления, 2005–2007 гг.

Показатели	Модели управления					
	первая			вторая		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Количество райпо	32	32	32	9	9	9
Объем заготовительного оборота, млн руб.	47875,4	53897,0	60605,0	19981,6	23413,0	26412,0
Заготовительный оборот на райпо, млн руб.	1496,1	1684,3	1893,9	2220,2	2601,4	2934,5
Объем заготовительного оборота от населения, млн руб.	16150,2	19173,0	25959,0	5463,0	7154,2	9649,8
Заготовительный оборот от населения на райпо, млн руб.	504,7	599,2	811,2	607,0	794,9	1072,2
Удельный вес заготовок от населения в общем заготовительном обороте, %	33,7	35,6	42,8	27,34	30,56	36,5
Валовой доход от реализации, млн руб.	7773,7	9615,0	10284,0	3411,5	4068	4056,0
Валовой доход на райпо, млн руб.	242,9	300,5	321,4	379,1	452,0	450,7
Расходы на реализацию, млн руб.	7857,0	8590,0	9531,0	3082,0	3670,0	3812,0
Расходы на райпо, млн руб.	245,5	268,4	297,8	342,4	407,8	423,6
Прибыль (убыток) от реализации, млн руб.	–83,3	1025,0	753,0	329,5	398,0	244,0
Прибыль от реализации на райпо, млн руб.	–6,7	32,0	23,5	36,6	44,2	27,1
Численность сельского населения, тыс. чел.	531,6	516,7	495,6	145,5	141,5	137,6
Численность обслуживаемого сельского населения на райпо, тыс. чел.	16,6	16,1	15,5	16,2	15,7	15,3
Объем заготовительного оборота на сельского жителя, руб.	90,1	104,3	122,3	137,3	165,5	191,9
Объем заготовительного оборота от населения на жителя, руб.	30,4	37,1	52,4	37,5	50,6	70,1

Анализ показывает, что более высокие показатели объемов заготовительного оборота в Кировском (216,5 млн руб.) и Дубровенском райпо (173,8 млн руб.), использующих первую модель управления, а также Поставском (371,2 млн руб.) и Мстиславском райпо (159,7 млн руб.), применяющих вторую модель. Таким образом, проведенные нами исследования позволяют сделать вывод, что объем заготовительного оборота как общего, так и от населения выше в райпо, использующих вторую модель управления.

Вместе с тем проведенные нами расчеты показывают, что в райпо, использующих первую модель управления, снижаются расходы в заготовительной отрасли. Так, в 2006 г. затраты снизились на 0,5 %, а в 2007 г. – соответственно на 0,18 % и расходы по реализации составили 15,73 %. Одновременно в райпо, использующих вторую модель, издержки обращения в 2006 г. возросли на 0,26 %, а в 2007 г. снизились на 1,24 %, что дало возможность довести расходы по реализации в райпо, применяющих вторую модель управления, до 14,4 %, или на 1,29 % меньше, чем при первой модели.

Важно отметить, что в 2005–2007 гг. уровень доходов в райпо, использующих первую модель управления, значительно выше, чем в организациях, применяющих вторую, соответственно на 0,77 % в 2006 г. и 1,61 % в 2007 г. При этом доходы потребительских обществ, использующих первую модель управления, в абсолютной сумме в 2,5 раза выше, чем в райпо, применяющих вторую модель. Причем в райпо, использующих первую модель управления, самые высокие доходы в Кировском – 741 млн руб. и Глубокском райпо – 429 млн руб., при среднем показателе по организациям, работающим по первой модели, 321,4 млн руб., а также в Поставском – 1143 млн руб. и Мстиславском райпо – 368 млн руб. при средних доходах райпо, использующих вторую модель управления, – 450,7 млн руб. (табл. 2).

Проведенное нами исследование показывает, что объемные показатели в расчете на райпо, на жителя в организациях, использующих вторую модель управления, значительно выше, чем в применяющих первую (рис. 2).

Вместе с тем анализ показателей, характеризующих конечные результаты заготовительной деятельности районных потребительских обществ, свидетельствует, что эффективность работы организаций, использующих первую модель управления, гораздо выше, чем применяющих вторую. Уровень рентабельности в организациях, использующих первую модель управления, составляет 1,9 % в 2006 г. и 1,24 % в 2007 г. против 1,7 и 0,92 % соответственно по второй.

Таблица 2 – Показатели функционирования заготовительной отрасли в райпо, использующих различные организационные модели управления, в 2005–2007 гг.

Показатели	Модели управления					
	первая			вторая		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Заготовительный оборот, млн руб.	47875	53897	60605	19981	23413	26412
Валовой доход, млн руб.	7773,7	9615	10284	3411,5	4068	4056
Уровень валовых доходов к заготовительному обороту, %	16,24	17,84	16,97	17,07	17,37	15,36
Расходы, млн руб.	7857	8590	9531	3082	3670	3812
Уровень расходов к заготовительному обороту, %	16,41	15,91	15,73	15,42	15,68	14,44
Прибыль от реализации, млн руб.	–83,3	1025	753	329,5	398	244
Рентабельность заготовок, %	–0,17	1,90	1,24	1,65	1,70	0,92

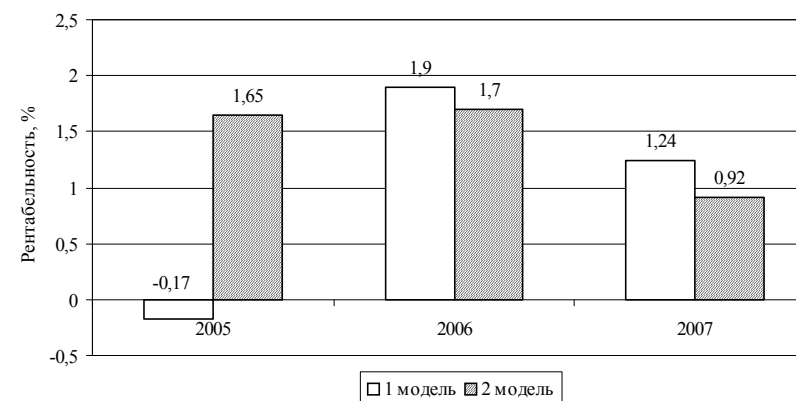


Рисунок 2 – Показатели уровня рентабельности заготовительной отрасли в райпо, использующих различные модели управления, в 2005–2007 гг.

Проведенный нами корреляционный анализ позволил установить влияние структуры заготовок по видам на результаты заготовительной деятельности районных потребительских обществ, использующих различные модели управления (табл. 3).

Таблица 3 – Модели управления и эффективность заготовительной деятельности районных потребительских обществ, 2007 г.

Показатели	Модели управления		В среднем	Показатели второй модели к первой
	первая	вторая		
Количество райпо, ед.	32	9	41	–
Количество приемозаготовительных пунктов, ед.	6,0	7,8	6,4	130,0
Количество заготовителей, чел.	8,8	12,7	9,6	144,3
Заготовительный оборот от населения, млн руб.	811,1	1072,3	868,4	132,2
Заготовительный оборот от населения в % от общего заготовительного оборота	42,8	36,5	42,1	–6,3
Численность сельского населения, тыс. чел.	15,49	15,29	15,44	98,7
Закуплено, т:				
мяса	228,1	433,5	273,2	190,0
картофеля	216,5	214,4	216,0	99,0
овощей	250,9	272,4	255,6	108,6
плодов и ягод	524,9	655,0	553,4	124,8
Заготовительный оборот, млн руб.	1893,9	2934,7	2122,4	155,0
Валовой доход, млн руб.	321,4	450,7	349,8	140,2
Прибыль от реализации, млн руб.	23,4	27,1	24,6	113,4

В корреляционную модель включены следующие факторы:

Y – заготовительный оборот, млн руб.

x_1 – количество заготовителей, чел.;

x_2 – заготовительный оборот от населения, %;

x_3 – численность сельского населения, тыс. чел.;

x_4 – количество приемозаготовительных пунктов, ед.;

x_5 – закуплено мяса, т;

x_6 – закуплено картофеля, т;

x_7 – закуплено овощей, т;

x_8 – закуплено плодов и ягод, т.

Для построения эконометрической модели из изучаемых показателей были отобраны те, которые показали среднюю и сильную тесноту связи между выраженными факторами и заготовительным оборотом. Для этих целей были проанализированы коэффициенты парной корреляции (табл. 4).

Необходимо отметить, что для количественной оценки влияния на заготовительный оборот были отобраны факторы x_1 , x_3 , x_5 , x_7 , x_8 . После

отсева несущественных факторов эконометрическая модель формирования заготовительного оборота райпо имеет вид:

$$y_x = 239,824 + 24,876 x_3 + 5,485 x_5 \\ R = 0,971; D = 94,3; F = 311,85 \\ t_{a3} = 3,569; t_{a5} = 21,001.$$

Характеристика модели свидетельствует о тесной связи заготовительного оборота и включенных в модель факторов ($R = 0,971$). Объемы заготовки мяса и численность обслуживаемого сельского населения обеспечивают 94,3 % вариации величины заготовительного оборота райпо. Для оценки роли изучаемых факторов в формировании заготовительного оборота были рассчитаны β -коэффициенты:

$$\beta_{xj} = aj \frac{\delta_{xj}}{\delta_y},$$

где aj – коэффициент регрессии при j -м факторе;

δ_{xj} – стандартное отклонение j -го фактора;

δ_y – стандартное отклонение результата.

Анализ β -коэффициентов показывает, что наибольшее влияние на формирование величины заготовительного оборота оказывают закупки мяса и численность сельского населения ($\beta_{x5} = 0,898$; $\beta_{x3} = 0,153$).

Для оценки индивидуального вклада этих факторов в вариацию результативного показателя нами применены показатели частной детерминации:

$$d_{xj} = \beta_{xj} \times r_{yxj},$$

где β_{xj} – β -коэффициент j -го фактора;

r_{yxj} – коэффициент парной корреляции между y и x_j .

Подчеркнем, что сумма показателей частной детерминации равна коэффициенту детерминации ($\sum d_{xj} = D$), то есть построенная модель объясняет 94,3 % общей вариации результативного показателя y_x (заготовительного оборота), причем на долю фактора x_5 (объем заготовки мясopодуKтоB) приходится 86,3 % ($d_{x5} = 0,863$), а на долю фактора x_3 (численность обслуживаемого населения) – 8,0 % ($d_{x3} = 0,080$).

И, наконец, устойчивые характеристики эконометрической модели позволяют нам рассчитать ожидаемое значение результативного показателя по каждому райпо (y_x) и сравнить его с соответствующим факти-

ческим значением заготовительного оборота (y_i), рассчитав коэффициент эффективности функционирования райпо:

$$R_i = \frac{y_i}{yx}$$

Ранжировав информацию о работе райпо в каждой модели управления по коэффициенту эффективности R_p , мы построили статистическую группировку (табл. 5).

Расчеты показывают, что в райпо, у которых коэффициент эффективности функционирования ниже 1, гораздо выше заготовительный оборот, валовой доход и прибыль в организациях, использующих вторую модель управления. Вместе с тем в районных потребобществах, у которых коэффициент эффективности деятельности выше 1, более высокие показатели заготовительного оборота, валового дохода и прибыли в организациях, применяющих первую модель управления.

Таблица 5 – Производственно-экономические показатели работы райпо, использующих различные модели управления, 2007 г.

Показатели	Коэффициент эффективности функционирования					
	до 1,0			свыше 1,0		
	Первая модель	Вторая модель	Всего	Первая модель	Вторая модель	Всего
Количество райпо, ед.	17	6	23	15	3	18
Коэффициент эффективности функционирования	0,86	0,95	0,88	1,14	1,08	1,13
Приемозаготовительные пункты, ед.	5,5	6,5	5,7	6,5	10,3	7,2
Заготовители, чел.	7,7	13,6	9,3	10,0	11,0	10,2
Заготовительный оборот от населения, %	38,7	36,4	38,1	47,3	46,9	47,2
Сельское население, тыс. чел.	13,5	16,4	14,2	17,8	13,0	17,0
Закуплено, т: мяса	179,7	536,4	272,8	282,9	227,7	273,7
картофеля	200,1	242,7	211,2	235,0	157,8	222,1
овощей	216,7	306,8	240,2	289,6	203,6	275,3
плодов и ягод	401,0	683,6	474,7	665,2	597,8	654,0
Заготовительный оборот, млн руб.	1337,12	3426,7	1882,2	2524,9	1950,7	2429,2
Валовой доход, млн руб.	251,5	509,5	318,8	400,6	333,0	389,3
Прибыль от реализации, млн руб.	11,8	22,5	14,6	37,5	36,3	37,3

Заключение. Таким образом, исследования показывают, что в зависимости от того, каковы приоритеты отрасли, условия ее функционирования (финансовое положение, материально-техническая база, численность кадров и уровень их подготовки, наличие и состояние транспорта, ресурсы заготавливаемой продукции в районе деятельности районных потребительских обществ, численность личных подсобных хозяйств сельского населения), могут использоваться различные модели управления заготовительной отраслью. Вместе с тем по результатам проведенных нами исследований показателей, характеризующих конечные результаты заготовительной отрасли районных потребительских обществ, видно, что эффективность работы организаций, использующих первую модель управления, значительно выше. Уровень рентабельности в райпо, применяющих первую модель, составляет 1,9 % в 2006 г. и 1,24 % в 2007 г. против 1,7 и 0,92 % соответственно по второй.

Проведенный математико-статистический анализ также позволил выявить, что в райпо, у которых коэффициент эффективности функционирования выше 1, более высокие показатели заготовительного оборота, валового дохода и прибыли в организациях, применяющих первую модель управления. Следует отметить, что коэффициент эффективности деятельности заготовительной отрасли выше 1 имеют 15, или 47 % райпо, применяющих первую модель, и 3, или 33,3 % райпо, использующих вторую. Из этого можно заключить, что в современных условиях наиболее эффективно работает заготовительная отрасль районных потребительских обществ, находящаяся на едином балансе райпо, или применяющая первую модель управления.

Список использованной литературы

1. Гончаров, А.А. Совершенствование взаимоотношений организаций потребительской кооперации и личных подсобных хозяйств сельских жителей / А.А. Гончаров // Проблемы экономики: сб. науч. тр. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск, 2008. – Вып. 2(7). – С. 53–60.
2. Германович, Г.В. Проблемы повышения эффективности заготовительной отрасли потребительской кооперации Республики Беларусь и пути их решения / Г.В. Германович, М.П. Тамкович / Потребительская кооперация. – 2008. – № 3. – С. 12–21.
3. Емельянова, Т.В. Оптимизация организационных структур управления в потребительской кооперации / Т.В. Емельянова / Потребительская кооперация. – 2005. – № 1. – С. 13–19.
4. Козырева, Н.Н. Экономика заготовок сельскохозяйственной продукции: учеб. пособие / Н.Н. Козырева. – Минск: Вышэйшая школа, 2005. – 352 с.
5. Каган, А.М. Формирование эффективного механизма взаимоотношений личных подсобных хозяйств сельских жителей и потребкооперации / А.М. Ка-

ган, А.А. Гончаров / Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2006. – № 3. – С. 39–43.

6. Словарь современных экономических и правовых терминов / авт.-сост.: В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова, В.С. Каменкова. – Минск: Амалфея, 2002. – 816 с.

Информация об авторе

Гончаров Андрей Александрович – старший преподаватель кафедры агробизнеса УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия".
Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 335-21-87.

Дата поступления статьи – 21 июля 2008 г.

УДК 636.22/28:613.22

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНОЛОГИЙ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ПРОИЗВОДСТВА ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ

А. В. ГОРБАТОВСКИЙ, научный сотрудник

В. И. ХАНДРИКО, научный сотрудник

Государственное предприятие "Институт системных
исследований в АПК НАН Беларуси"

EFFICIENCY OF TECHNOLOGIES OF MEAT CATTLE BREEDING IN THE DECISION OF PROBLEMS IN MANUFACTURE OF CHILDREN'S FOOD

A. GORBATOVSKIY, the research assistant

V. HANDRYKO, the research assistant

The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial
Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

В статье определены значение и роль качественного питания для детей. Выявлены перспективные направления развития производства детского питания на мясной основе. Проведен анализ эффективности отдельных предприятий, специализирующихся на мясном скотоводстве. Представлена методика оценки эффективности технологии производства мяса КРС для получения детского питания, а также проведена ее апробация.

The value and role of qualitative food for development of children are defined in the article. Perspective directions of developing production of children's food on the meat basis are revealed. The authors analyze efficiency of the enterprises specializing on meat cattle breeding. They present the technique of an estimation of the technologies of meat cattle breeding for manufacture of children's food.

Введение. Обеспечение населения качественным и полноценным питанием является приоритетной задачей любого государства. Особое

внимание уделяется производству детского питания как главному фактору нормального и гармоничного развития будущей нации любой страны. Поэтому создание условий для обеспечения потребностей страны в качественном детском питании должно строго контролироваться со стороны государства. Большое значение в решении проблемы производства качественного питания для детей имеет технология производства сырья. В Республике Беларусь наиболее актуальным остается вопрос детского питания на мясной основе.

Материалы и методы. В процессе исследования использовались абстрактно-логический, аналитический методы, метод статистической группировки. Информационной базой для статьи послужили данные годовых отчетов Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, данные отечественных и зарубежных источников.

Результаты и предложения. Неоспоримым фактором и условием особой важности для полноценного, гармоничного развития человека является состояние его здоровья. Здоровье населения обусловлено уровнем и качеством питания. Здоровое питание детей определяет сбалансированный рацион, который должен обеспечивать поступление в организм пищевых веществ не только в достаточных количествах, но и определенного качественного состава, соответствующего адаптационным возможностям желудочно-кишечного тракта ребенка и его обменным процессам [1, 2]. Продукты для детей должны быть высокобелковыми, причем на долю белков животных должно приходиться не менее 60 % общего их содержания. Физиологические и биохимические особенности детского организма обуславливают его повышенную чувствительность не только к количеству белка, но и к его качеству [2, 3].

Под качеством продуктов детского питания согласно медико-биологическим требованиям понимают совокупность свойств, определяющих возможность продукта обеспечивать потребности растущего организма в пищевых веществах, безопасность для здоровья ребенка, стабильность состава и сохранение потребительских характеристик в процессе хранения.

Для выработки экологически чистых и качественных продуктов детского питания необходимо учитывать следующие аспекты: общие эколого-экономические и ветеринарно-санитарные проблемы; санитарно-гигиенические условия кормления и содержания животных; условия транспортировки скота; санитарно-гигиенические и технологические условия переработки скота и мяса; методы контроля доброкачественности, пищевой и биологической ценности мяса и мясных продуктов.

Анализ опыта передовых стран свидетельствует о том, что успешное решение проблемы здорового питания детей должно основываться на использовании продуктов повышенной готовности промышленного производства, создании структур, обеспечивающих комплектацию рационов на их основе с учетом возраста, состояния здоровья и привычек детей [4].

В настоящее время мясные продукты для детского питания в республике производит ОАО "Оршанский мясоконсервный комбинат". Главная роль в развитии инновационных технологий производства детского и диетического питания на мясной основе принадлежит РУП "Институт мясо-молочной промышленности".

Одной из проблем белорусской индустрии детского питания является отсутствие сырьевых зон. В настоящее время детские мясные продукты производятся из лучшего сырья, которое есть в Беларуси. Однако и в самом лучшем сырье содержание нитрозаминов превышает допустимый уровень в 3–5 раз. В зарубежных странах при производстве сырья для детского питания вместо органических и минеральных удобрений используют микробиологические, улучшая тем самым качество почв, комбикормов и, в конечном итоге, – качество мяса [1].

Гарантированное получение высококачественных продуктов для детей возможно при реализации комплекса следующих научно обоснованных мероприятий:

- ✓ выделение стабильных экологически чистых зон для получения экологически чистого сырья;
- ✓ определение статуса экологически чистого сырья и разработка механизма обеспечения его производства;
- ✓ разработка медико-биологических норм по созданию широкого ассортимента продуктов для детского, диетического, специального и лечебного питания;
- ✓ решение проблем витаминологии и изыскание средств радиозащитного действия;
- ✓ разработка и пересмотр нормативных документов по стандартизации, устанавливающих требования к детскому питанию, исходному сырью и методам их контроля [5].

Основное сырье для мясной промышленности получают при убое сельскохозяйственных животных. В зависимости от продуктивности выделяют породы крупного рогатого скота: мясного, мясо-молочного и молочного направлений. Лучшее мясо получают от мясных пород крупного рогатого скота в возрасте 1,5–3 года. Скороспелые породы готовы к убою в возрасте 1–1,5 года. Количество мяса, получаемого от скота мясного направления, больше, чем от скота мясо-молочных пород и тем

более от молочных пород [6]. Выход мяса от специализированных мясных пород составляет 58–60 %, а от их помесей – 55–57 %, притом, что выход мяса от молодняка молочного направления составляет не более 47–49 %. Кроме того, в силу специфических особенностей различных пород скота формируются качественные характеристики продукции – мяса. Так, большая часть жира у молочного скота располагается в виде толстого слоя с наружной и внутренней сторон туши. Такой жир при кулинарной обработке мяса удаляют. Значительная часть жира в тушах животных мясных пород откладывается в толще мышечной ткани, образуя "мраморное" мясо.

Мясное скотоводство в Республике Беларусь, по данным 2007 г., сосредоточено в 22 хозяйствах. Для анализа нами были отобраны три хозяйства, специализирующиеся на мясном откорме: КСУП "Совхоз "Комаринский" Брагинского района, РУСП "Племзавод "Дружба" Кобринского района, СПК "Агро-Мотоль" Ивановского района.

Анализ размеров и структуры материально-денежных затрат в разрезе подотраслей по рассматриваемым специализированным хозяйствам позволил выявить определенные особенности:

во-первых, в данной отрасли выше удельные средства авансирования производства мяса КРС (в расчете на голову скота мясных пород) по сравнению со скотом молочного направления;

во-вторых, основными статьями затрат для мясного скота, формирующими в последующем себестоимость продукции, являются как в РУСП "Племзавод "Дружба", так и в СПК "Агро-Мотоль" затраты на содержание основных средств – до 18–19 %, по организации производства и управления – до 8–9, прочие прямые затраты – 11–19 % (в сумме примерно 37 и 46 % соответственно для хозяйств против 26–28 % по молочному скоту);

в-третьих, материальное стимулирование производства по мясному и молочному направлениям продуктивности в анализируемых хозяйствах по доле в затратах примерно равное (в пределах 6–8 %), однако из-за большей затратности ресурсов на выращивание и откорм мясного скота оплата труда с начислениями в данной отрасли оказывается выше как в расчете на голову скота, так и на тонну продукции (примерно в 1,9–2,1 раза и на 64 % соответственно);

в-четвертых, статья затрат "корма" своим удельным весом существенно отличается по хозяйствам и направлениям продуктивности, составляя от 43–45 % в затратах на мясное поголовье в РУСП "Племзавод "Дружба" и СПК "Агро-Мотоль", до 51 % в КСУП "Совхоз "Комаринский" и свыше 59–61 % в затратах на молочное поголовье в РУСП "Племзавод "Дружба" и СПК "Агро-Мотоль".

Сравнительный анализ показал, что производственные затраты на основную продукцию отрасли в полной мере не могут отразить всей экономичности применяемой технологии, качественной характеристики потребляемых ресурсов, уровня интенсификации отрасли и интенсивности использования продуктивных животных. С целью оценки применяемых технологий получения мясного сырья необходимо установить базовый субъект, развивающий отрасль на достаточно высоком технологичном уровне, достигший определенного уровня окупаемости авансированных в производство затрат средств и ресурсов. Хозяйством, достаточно эффективно осуществляющим производство мяса КРС мясных пород и помесных животных, является КСУП "Совхоз "Комаринский" Брагинского района, которое отнесено к хозяйствам, специализирующимся на мясном скотоводстве. Эффективность развития отрасли в сравнении со среднереспубликанскими значениями представлена в таблице 1.

Как можно видеть по данным таблицы 1, преимущества хозяйства заключаются, в первую очередь, в концентрации производства, а также в использовании экстенсивных методов. Последнее, с экономической точки зрения, в нынешних условиях хозяйствования является целесообразным. К тому же, на долю хозяйства в республиканском балансе производства мяса КРС мясных пород и их помесей приходится до 31,2 %, по содержащемуся поголовью на выращивании и откорме, а также в возрасте до 8 месяцев – 35,6 %.

Вместе с тем с позиций получения мясного сырья для производства детского питания актуальным остается интенсивный откорм скота до высоких весовых кондиций при сокращенном периоде откорма.

Сравнение затрат материально-денежных средств, затрат живого труда и кормов в расчете на голову КРС в анализируемых хозяйствах показывает, что технология, используемая СПК "Агро-Мотоль", является трудоемкой и в наивысшей степени (среди сравниваемых по мясному направлению продуктивности) затратной по авансированным в производство ресурсам в их стоимостной оценке. Существенную долю в себестоимости продукции отрасли занимают затраты на корма из-за высокой стоимости 1 т к. ед. рациона (до 470 тыс. руб.). В КСУП "Совхоз "Комаринский" и РУСП "Племзавод "Дружба" используются более дешевые корма (140–150 тыс. руб./т к. ед.). Сравнивая технологию РУСП "Племзавод "Дружба" и КСУП "Совхоз "Комаринский", можно видеть преимущества последней по использованию (экономичному) ресурсов: кормов и труда потребляется в расчете на голову скота на 30–35 % меньше; материально-денежные затраты ниже в два раза. В условиях ограниченности ресурсов и их эффективного использования последнее хозяйство имеет

Таблица 1 – Эффективность скотоводства в специализированных хозяйствах Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь и в КСУП «Совхоз «Комаринский», 2007 г.

Показатели	Среднесуточный привес, г	Среднегодовое поголовье, гол.	Себестоимость 1 т, тыс.руб.	Затраты на 1 т привеса			
				привеса КРС	к. ед. рациона	труда, чел.-ч	кормов, т к. ед.
В среднем по отрасли (Минсельхозпрод)*	567	1678	4960	239	327	13,0	19,7
КСУП «Совхоз «Комаринский»	503	1912	5060	127	308	19,9	8,8
Относительное отклонение от среднего (±), %	-11,3	13,9	2,0	-46,9	-5,8	52,7	-10,9
Справка:							
Мясное направление в среднем по отрасли	575	244	5171	x	x	x	x
Относительное отклонение от среднего (±)	-12,5	684,0	-2,1	x	x	x	x

Примечание. В анализ приняты сельскохозяйственные организации, занимающиеся выращиванием и откормом мясных пород скота и их помесей (22 хозяйства).

* Средние показатели скотоводства (включая молочное и мясное направления продуктивности) 22 специализированных хозяйств.

Таблица 2 – Эффективность использования производственных ресурсов в специализированных хозяйствах Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, 2007 г.

Сельскохозяйственная организация	Годовой прирост КРС мясных пород, кг/гол.	Получено прироста КРС в расчете на единицу производственного ресурса, кг		
		на 1 тыс. руб. материальных затрат	на 1 чел.-ч живого труда	на 1 ц к. ед. рациона кормления
РУСП "Племзавод "Дружба" Кобринского района	246,7	0,127	3,00	4,43
СПК "Агро-Мотоль" Ивановского района	258,8	0,109	2,68	11,48
КСУП "Совхоз "Комаринский" Брагинского района	183,6	0,185	3,25	5,03

сравнительные преимущества. К тому же критерий окупаемости в рыночных условиях должен превалировать над централизованно устанавливаемыми контрольными показателями, темпами роста объемных параметров производства. В этой связи необходимо уделять внимание таким аспектам применяемой технологии, как окупаемость и производительность используемых ресурсов.

Данные таблицы 2 свидетельствуют о более высокой окупаемости полученными привесами материальных затрат, затрат живого труда в КСУП "Совхоз "Комаринский", а затрат на корма – в СПК "Агро-Мотоль". Так, окупаемость материальных затрат в КСУП "Совхоз "Комаринский" на 31 и 41 % выше, чем в РУСП "Племзавод "Дружба" и СПК "Агро-Мотоль" соответственно. В отношении затрат труда окупаемость в последних двух хозяйствах ниже, чем в КСУП "Совхоз "Комаринский" на 7 и 17,5 % соответственно. Окупаемость кормов в КСУП "Совхоз "Комаринский" и РУСП "Племзавод "Дружба"" составила 43,5 и 38 % соответственно по сравнению с данным показателем в СПК "Агро-Мотоль".

Необходимо четко представлять, что более высокий уровень обеспечения технологии ресурсами, степень ее интенсивности должны приносить более высокие производственные результаты, а с условием коммерческой направленности продукции – экономические выгоды.

В методологическом плане важное значение имеет определение итоговой оценки экономичности технологий производства. Таким обобщающим, собирательным свойством характеризуется категория "конкурентоспособность".

Предлагаемая нами методика оценки конкурентоспособности производственных технологий сводится к следующему:

1. Необходимость использования показателей, характеризующих технологию производства (показатели ресурсоемкости либо окупаемости производства по каждому из ресурсов);

2. Принятие во внимание того, что отобранные показатели могут иметь разную направленность в развитии (снижение себестоимости, также как и рост производительности труда, носит положительную оценку);

3. Сравнение показателя с максимальным значением (по данной группе), если он должен увеличиваться (1), либо с минимальным – в случае его уменьшения (2):

$$X_{ij} = a_{ij} / \max a_i, \quad (1)$$

$$X_{ij} = \min a_i / a_{ij}, \quad (2)$$

где X_{ij} – значение индекса по i -му показателю в j -й технологии;

a_{ij} – значение i -го показателя в j -й технологии.

Экономический смысл равенств (1, 2) заключается в их стремлении к 1: в первом случае, чем ближе значение показателя к максимальному, тем выше индекс; во втором – чем ниже значение показателя, тем больше оно приближается к минимальному уровню и характеристика выглядит лучше;

4. Определение обобщающего показателя или интегрированного индекса конкурентоспособности производственной технологии (3), что позволяет свести воедино индивидуальные частные индексы, характеризующие аспекты технологии. Чем выше интегрированный индекс, тем конкурентоспособнее будет выглядеть технология производства:

$$Y_j = \sqrt[n]{X_{1j} \times \dots \times X_{nj}}, \quad (3)$$

где Y_j – значение интегрального индекса j -й технологии;

n – множество i -х показателей j -й технологии.

Накладка результатов использования различных технологий получения мясной продукции по предлагаемой методике позволяет определить их эффективность по двум вариантам (табл. 3).

В том и другом варианте индивидуальные индексы совпадают, так как используются прямые и обратные показатели эффективности технологии. Второй вариант отличается тем, что принятый показатель себестоимости живого веса несколько ухудшает индивидуальные индексы для РУСП "Племзавод "Дружба" и СПК "Агро-Мотоль" в силу наиболее коротких сроков откорма скота до реализационных кондиций. Это повышает стоимость продукции относительно себестоимости живой массы скота в КСУП "Совхоз "Комаринский".

Интегральные индексы конкурентоспособности технологий получения мясного сырья свидетельствуют о том, что использование ресурсоемкой интенсивной технологии может быть эффективным. Одновременно следует использовать все доступные инструменты и организационно-экономические меры, направленные на получение продукции высокого качества, ее продвижение на рынки с возможностью реализации по экономически обоснованным максимальным ценам.

Заключение. Изучение технологий производства мясного сырья, пригодного для детского питания, остается актуальным и значимым вопросом. Наши исследования позволили выявить, что интенсивное и ресурсоемкое производство имеет достаточно высокий уровень конку-

Таблица 3 – Эффективность использования производственных ресурсов в специализированных хозяйствах Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, 2007 г.

Сельскохозяйственная организация	Частные индексы			Интегральный индекс конкурентоспособности технологий
	эффективности материальных затрат / себестоимости ж. в. КРС	производительности живого труда / трудоемкости	производительного использования кормов / кормоемкости	
I вариант – оценка по прямым показателям эффективности технологий				
РУСП "Племзавод "Дружба" Кобринского района	0,683	0,923	0,386	0,624
СПК "Агро-Мотоль" Ивановского района	0,590	0,825	1,000	0,786
КСУП "Совхоз "Комаринский" Брагинского района	1,000	1,000	0,438	0,759
II вариант – оценка по обратным показателям эффективности технологий				
РУСП "Племзавод "Дружба" Кобринского района	0,547	0,923	0,386	0,580
СПК "Агро-Мотоль" Ивановского района	0,553	0,825	1,000	0,770
КСУП "Совхоз "Комаринский" Брагинского района	1,000	1,000	0,438	0,759

рентоспособности. Однако с целью получения больших экономических выгод необходимо учитывать рациональность распределения ресурсов. Разумное перераспределение при заранее известных конечных целях позволит получать продукцию с меньшими затратами, а впоследствии и большие конкурентные преимущества.

Список использованной литературы

1. Власова, И. Обеденный стол для малышей / И. Власова // Продукт. ВУ. – 2008. – № 2. – С. 20–21.
2. Устинова, А.В. Мясо для детского питания / А. В. Устинова // Кумпячек. – 2006. – № 1. – С. 18.
3. Шиззо, Р. И. Функциональные продукты питания / Р. И. Шиззо, Г.И. Касьянов; под ред. Н. В. Куркиной. – М.: Колос, 2000. – 248 с.
4. Экологическое (органическое) мясное сырье для продуктов детского питания / А.В. Устинова [др.] // Мясные технологии. – 2007. – № 5. – С. 14–17.
5. Тимошенко, Н.В. Создание специализированных агропромышленных комплексов по производству детских мясных продуктов / Н.В. Тимошенко, А.В. Устинова // Мясная индустрия. – 2000. – № 8. – С. 15–17.
6. Устинова, А. В. Продукты для детского питания на основе мясного сырья: учеб. пособие / А.В. Устинова, Н.В. Тимошенко. – М.: ВНИИМП, 2003. – 468 с.

Информация об авторах

Горбатовский Александр Викторович – заведующий сектором экономики отраслей сельского хозяйства Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (017) 212-14-01, тел. (моб.) 8 (029) 756-52-46. E-mail: gorbby@tut.by

Хандрико Вера Ивановна – научный сотрудник Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (моб.) 8 (029) 370-66-70. E-mail: hvi.08@mail.ru

Дата поступления статьи – 14 мая 2009 г.

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ
ХОЗЯЙСТВ В РАМКАХ КЛАСТЕРОВ
ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ
ПРОДУКЦИИ НА ПРИНЦИПАХ КООПЕРАЦИИ**

С.Л. ДЕМЧУК, аспирант

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

**INTERACTION OF PRIVATE HOUSEHOLD WITHIN
THE BOUNDS OF CLUSTERS ON MANUFACTURING
OF SOME KINDS OF PRODUCTS ON THE
COOPERATIVE PRINCIPLES**

S. DZIAMCHUK, the post-graduate student

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье рассматривается роль личных подсобных хозяйств в формировании кластеров по производству различных видов продукции сельского хозяйства. В основу данных формирований положены принципы кооперации. Предложен механизм повышения эффективности производственного сектора агропромышленного комплекса за счет рационального использования преимуществ личных подсобных хозяйств в рамках производственных кластеров, субъектами которых, помимо названных, выступают крестьянские (фермерские) хозяйства и предприятия общественного сектора.

The author considers the role of personal subsidiary plots in the formation of production clusters of various kinds of agricultural production. The principles of cooperation are put on the basis of these formations. The mechanism of the efficiency of increase of the agroindustrial sector is offered due to rational use of advantages of personal subsidiary plots and the formation of the production clusters where private farms and enterprises of public sector are the main subjects.

Введение. Личные подсобные хозяйства населения представляют собой неотъемлемую часть экономики. Они являются структурными элементами агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Данная категория хозяйств – важный дополнительный источник увеличения производства сельскохозяйственной продукции и повышения реальных доходов населения. Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) является формой эффективного сочетания общественных и личных интересов, оказывает благоприятное воздействие как на производственную, так и на социальную инфраструктуру белорусского села.

Личные подсобные хозяйства, несмотря на различные реформы в сельском хозяйстве, доказали свою жизнеспособность и устойчивость. Основная роль ЛПХ заключается в обеспечении населения продовольствием, особенно теми видами продукции, производство которых крупные сельскохозяйственные предприятия осуществляют в недостаточных объемах или не осуществляют вообще – мед, козье молоко, мясо уток, гусей, индюков и т. д. Следует отметить, что ЛПХ являются относительно стабильным сектором экономики, они способны (при должной постановке дела) обеспечить быструю отдачу вложенных средств, так как их объемы значительно меньше, чем в крупных сельскохозяйственных предприятиях. При поддержке местных органов власти ЛПХ могут поставлять недостающий объем производства сельскохозяйственной продукции в АПК до величины, обеспечивающей удовлетворение потребностей населения.

Личные подсобные хозяйства выступают специфическим элементом аграрного сектора экономики, и сегодня их нельзя рассматривать вне связи с производственной и хозяйственной деятельностью крупных сельскохозяйственных предприятий. Личные подсобные хозяйства всегда нуждались в экономической и организационной поддержке сельскохозяйственных предприятий, поскольку они в техническом и технологическом аспектах развиты недостаточно.

Материалы и методы. Использованы данные Комитета статистики и анализа Республики Беларусь. Применены методы экономического, эмпирического и сравнительного анализа, аналитический и абстрактно-логический методы.

Результаты и предложения. Решить проблему эффективного функционирования и развития ЛПХ можно путем выстраивания на принципах кооперации стабильных, взаимовыгодных отношений с сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями. Этот путь выгоден, с одной стороны, для личного хозяйства, как гарантированный канал получения ресурсов и сбыта продукции, а с другой – для сельскохозяйственного предприятия, которое может реализовать продукцию (фуражное зерно, молодняк скота и т. д.) с минимальными транзакционными издержками. Перерабатывающие предприятия при этом решают проблемы стабилизации сырьевой базы, загрузки производственных мощностей, создания дополнительных рабочих мест, что, в свою очередь, приведет к увеличению отчислений в бюджеты всех уровней [1]. С учетом современного состояния аграрного сектора экономики Республики Беларусь можно выделить несколько альтернативных направлений развития ЛПХ:

индивидуальное или самостоятельное развитие, взаимодействие с сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями, кооперация между собой и с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами.

Для повышения эффективности производства каждого вида продукции личным подсобным хозяйствам и крупным сельскохозяйственным предприятиям целесообразно формировать кластеры по производству отдельных видов продукции. В формировании данных кластеров могут участвовать и другие субъекты сельскохозяйственного производства, такие как крестьянские (фермерские) хозяйства, открытые (закрытые) акционерные общества, унитарные предприятия и другие, что будет способствовать наращиванию производства и закупок сельскохозяйственной продукции.

Налаживание производственной кооперации между личными подсобными хозяйствами и сельскохозяйственными организациями является важным стратегическим направлением развития аграрного сектора экономики. Следует отметить, что основная часть потенциала развития личных подворий находится именно в сельскохозяйственных организациях, поэтому изолированное развитие ЛПХ вне связи с предприятиями общественного сектора не будет сопровождаться ростом доходов личных подсобных хозяйств, так как имеет место постоянный рост цен на ресурсы (молодняк скота, корма, техника, инвентарь и услуги). В сложившихся условиях стабильное (устойчивое) развитие ЛПХ требует четко выраженной экономической политики государства, направленной на создание благоприятных экономических условий их функционирования, прежде всего, с одной стороны, системы мер мобилизации внутренних ресурсов ЛПХ, с другой – мер их поддержки как со стороны государственных органов, так и сохраняющих свой потенциал сельскохозяйственных предприятий, а также организаций, оказывающих им необходимые услуги. Но существует вариант развития ЛПХ и без непосредственной помощи государственных органов, при котором требуется лишь их заинтересованность и стратегическая поддержка, путем формирования кластеров по производству отдельных видов продукции. Данное кооперативное образование должно формироваться в системе "личные подсобные хозяйства → сельскохозяйственные организации", при этом необходимо наладить взаимодействие с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и предприятиями переработки. Экономическое взаимодействие всех структурных единиц аграрного производства позволит использовать преимущества каждого отдельно взятого формирования и ослабить воздействие негативных аспектов ведения хозяйства. Формирование производственных кластеров позволит основываться не только на поддержке высокоэффективных крупных хозяйств, но и на укреплении создаваемой системы "крупное сельхозпредприятие – крестьянское (фермер-

ское) хозяйство – личное подворье", где сельскохозяйственный производственный кооператив будет ограничиваться теми видами производства продукции, которые однозначно рентабельнее осуществлять в крупных объемах, где затраты человеко-часов на единицу продукции ниже, чем в индивидуальном производстве (например, производство зерна, рапса). Личные подсобные хозяйства и крестьянские (фермерские) хозяйства, в свою очередь, должны стать значимой частью общественного производства такой продукции, которую рентабельно производить именно в данных категориях хозяйств, и, соответственно, взять на себя значительную долю общественного производства товарной продукции.

Современное состояние сельскохозяйственного производства в Беларуси характеризуется адаптивной формой хозяйствования – "ЛПХ в симбиозе с крупным сельхозпредприятием". Устранение одной из составляющих этого симбиоза, по мнению Р.А. Смирновой, чревато в настоящий момент разрушением крестьянства как класса (слоя). Поэтому чрезвычайно важно расширять ЛПХ, стимулировать их развитие в условиях рынка, помогать агротехнически, научно, юридически, организационно [2, с. 170].

Формирование кластеров по производству продукции позволит сохранить крестьянский образ жизни, особый менталитет, закрепляющий человека на земле, повысит заинтересованность сельских жителей в разведении крупного рогатого скота, свиней и других видов скота, будет способствовать развитию кооперационных связей внутри данных групп, а также между ними. Это позволит расширить спектр возделываемых культур, выращиваемых групп скота, разнообразит рынок сельскохозяйственной продукции теми видами, которые производятся на крупных сельскохозяйственных предприятиях в недостаточном объеме и производство которых в них не эффективно.

Выделяют следующие принципы кооперации:

- добровольное и открытое членство;
- демократический членский контроль;
- экономическое участие членов;
- самоуправление и независимость;
- образование, повышение квалификации и информационное обеспечение;
- сотрудничество кооперативных организаций между собой;
- забота об обществе [3].

Экономическая политика государства в сфере сельского хозяйства, ориентированная исключительно на экономическую эффективность, поддержку только высокоэффективных хозяйств, приводит к ряду экономических и социальных проблем. Прежде всего, к проблеме потери глав-

Таблица 1 – Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, %

Показатели	Год				
	2003	2004	2005	2006	2007
Всего по Республике Беларусь					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	55,6	61,2	62,4	62,7	66,5
хозяйства населения	44,4	38,8	37,6	37,3	33,5
Брестская область					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	57,8	64,5	65,1	65,5	68,2
хозяйства населения	42,2	35,5	34,9	34,5	31,9
Витебская область					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	51,7	57,1	57,1	58,2	60,2
хозяйства населения	48,3	42,9	42,9	41,8	39,8
Гомельская область					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	51,8	60,3	59,9	59,8	62,3
хозяйства населения	48,2	39,7	40,1	40,2	37,7
Гродненская область					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	60,6	67,0	69,9	70,4	74,2
хозяйства населения	39,4	33,0	30,1	29,6	25,8
Минская область					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	56,7	59,9	63,9	64,5	66,1
хозяйства населения	43,3	40,1	36,1	35,5	33,9
Могилевская область					
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100	100
В том числе: сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	53,5	56,4	54,7	54,0	58,2
хозяйства населения	46,5	43,6	45,3	46,0	41,8

Примечание. Таблица составлена автором по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

ных ресурсов общества, выраженной запустением земель, с одной стороны, и неполным использованием рабочей силы на селе – с другой [2, с. 171].

Данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют о том, что хозяйства населения в структуре производства валовой продукции занимают не менее 1/4 всего объема. Так, личные подсобные хозяйства Гродненской области в 2007 г. произвели от общего объема продукции 25,8 %. Это наименьший показатель за период с 2003 по 2007 г. Наибольший вклад в производство валовой продукции области хозяйств населения внесла Витебская область (в 2003 г. – 48,3 %). Следует отметить, что в структуре производства как Республики Беларусь в целом, так и областей доля хозяйств населения в период с 2003 по 2007 г. постоянно уменьшалась, только в Могилевской области в период с 2004 по 2006 г. произошел рост на 2,4 процентных пункта, но затем снизился на 4,2 процентных пункта. В целом по Республике Беларусь снижение вклада ЛПХ от общей величины за анализируемый период составило 10,9 процентных пункта. Наибольшее снижение наблюдается в Гродненской области – 13,6 процентных пункта, в Могилевской области – 4,7 процентных пункта.

Выводы. Личные подсобные хозяйства на современном этапе развития сельского хозяйства играют важную экономическую роль в обеспечении и насыщении рынка продукцией, особенно теми видами, производством которых заниматься крупным предприятиям не рентабельно.

Тенденции развития производственной сферы агропромышленного комплекса свидетельствуют о том, что создание кластеров по производству отдельных видов продукции будет экономически и социально выгодно для всех его субъектов. Кластер по производству каждого вида продукции должен формироваться в цепи "личное подсобное хозяйство → сельскохозяйственные организации", но с интенсивным привлечением на кооперативных принципах крестьянских (фермерских) хозяйств, предприятий перерабатывающей промышленности и других формирований агропромышленной сферы.

Налаженное кооперативное взаимодействие, охватывающее всех субъектов производства продовольствия, позволит повысить доходы сельских жителей, насытить рынок новыми продуктами, приостановить отток населения из сельской местности.

Список использованной литературы

- Осипова, А.В. Факторы развития личных подсобных хозяйств / А.В. Осипова, С.А. Пчелинцев // Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук. – 2005. – № 2. – С 32–35.

2. Смирнова, Р.А. Агрокотурки: потери и приобретения / Р.А. Смирнова // Беларусь и Россия: социальная сфера и социокультура: сб. науч. тр.; под общ. ред. О.В. Пролесковского, Г.В. Осипова. – Минск: ИАЦ, 2008. – С. 154–173.

3. Алымов, Ю. Кооператив – локомотив белорусской экономики / Ю. Алымов // Международный аграрный журнал. – 2001. – № 7. – С. 4–11.

4. Регионы Республики Беларусь: стат. сб. / Отв. за вып. Е.М. Полковская. – Минск: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2008. – 846 с.

5. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Отв. за вып. В.Н. Синкевич. – Минск: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2008. – 148 с.

6. Статистический ежегодник / Отв. за вып. Е.М. Полковская. – Минск: Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2008. – 598 с.

Информация об авторе

Демчук Сергей Леонидович – аспирант кафедры экономической теории УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-93-90. E-mail: sdemchuk@yandex.ru

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 631.1:338.48 (476)

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОТУРИСТИЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О.В. ДЕНИСОВА, научный сотрудник

Государственное предприятие

"Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси"

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF AGROTOURISM ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

O. DENISOVA, the research assistant

The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial
Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

В статье освещено состояние нового направления в экономике Республики Беларусь – агроэкотуризма. Предлагается комплекс показателей для оценки эффективности агроэкоэкономической деятельности. На примере 15 сельских усадеб Беларуси впервые проведен комплексный анализ эффективности деятельности в сфере агроэкоэкономизма.

The article deals with the state of new tendency in the Belarus economy – agroecotourism. The complex of indicators for evaluation of the efficiency of agrotourism business is suggested. The author conducts the complex analysis of business efficiency in the agroecotourism sphere by example 15 Belarus farmsteads for the first time.

Введение. В современных условиях хозяйствования актуальным является комплексный подход к развитию сельских территорий. Особое внимание здесь следует уделить переходу от чисто сельскохозяйственного использования сельских регионов к диверсификации видов деятельности на селе. В этой связи одним из перспективных направлений развития сельской территории Республики Беларусь может стать агроэкоэкономизм.

Как вид альтернативной занятости агроэкоэкономизм на уровне сельского населенного пункта способствует росту благосостояния жителей села и активизации местного сообщества, улучшению инфраструктуры деревни, увеличению налоговых поступлений в местный бюджет. На макроэкономическом уровне в долгосрочной перспективе – создает новые рабочие места, препятствует оттоку сельских жителей в город (особенно трудоспособного населения в молодом возрасте), способствует привлечению отечественных и иностранных инвестиций в сельскую местность, а также сохранению культуры и исторического наследия сельского региона.

Трехлетний опыт развития агроэкоэкономизма в Республике Беларусь показывает, что он является перспективным видом экономической деятельности в сельской местности. Об этом свидетельствует как число действующих сельских усадеб, так и темпы развития этого нового направления.

Так, на 1 января 2009 г. на территории Республики Беларусь было зарегистрировано 474 субъекта агроэкоэкономизма, действующих в рамках упрощенной схемы Указа Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 г. № 372 [3]. Лидерами в развитии агроэкоэкономизма в республике являются Витебская и Минская области, где зарегистрировано 157 и 125 сельских усадеб соответственно, на втором месте находятся Брестская и Гродненская области – 75 и 70 субъектов агроэкоэкономизма соответственно, значительно отстают по уровню развития данной сферы Гомельская и Могилевская области – 31 и 16 сельских усадеб соответственно.

Что касается темпов развития агроэкоэкономизма в Республике Беларусь, то они являются самыми высокими среди видов хозяйственной деятельности в сельской местности. За два года действия вышеупомянутого Указа количество субъектов агроэкоэкономизма в стране увеличилось в 14 раз (с 34 сельских усадеб по данным на 01.01.2007 г. до 474 – на 01.01.2009 г.). За 2008 г. число субъектов агроэкоэкономизма выросло в 2,5 раза, количество заключенных договоров – почти в 3 раза (1765 договоров в 2007 г., 5199 – в 2008 г.), а принятых агроэкоэкономистов – в 2,2 раза (18 000 туристов в 2007 г. и 39 052 – в 2008 г.) [3].

Стремительное развитие агроэкоэкономизма в нашей стране требует детального изучения важнейших аспектов агроэкоэкономической деятельности и, в первую очередь, эффективности функционирования ее субъектов.

Материалы и методы. Исследование проведено на основе использования следующих методов: абстрактно-логического, монографического, расчетно-конструктивного, анкетного опроса, сравнительного анализа. Информационная база данных включает статистические, нормативные, теоретические материалы, а также результаты анкетирования.

Результаты и предложения. Под эффективным функционированием агротуристического хозяйства следует понимать осуществление непредпринимательской деятельности в области организации отдыха в сельской местности (малых городских поселениях), которая направлена на рост материального благосостояния, прирост собственного капитала, достижение максимальной окупаемости ресурсов при оптимальных расходах.

Агротуристическое хозяйство – новое направление хозяйственной деятельности в сельской местности нашей страны. Являясь, по сути, малым гостиничным хозяйством, его деятельность до 31.12.2010 г. признается непредпринимательской [1]. Такая специфика субъекта хозяйствования определила систему показателей, которая может применяться при оценке эффективности хозяйственной деятельности агротуристического хозяйства. Данная система состоит из трех групп показателей.

I группа. Общие показатели эффективности:

- Рентабельность реализуемых услуг (R_{py}), %

$$R_{py} = \frac{\Pi_{py}}{З} \times 100\%, \quad (1)$$

где Π_{py} – прибыль от реализации агротуристических услуг, руб.;

$З$ – затраты на производство и реализацию услуг, руб.

- Доля предприятия на рынке агротуристических услуг ($D_{пр}$), %

$$D_{пр} = \frac{B_{пр}}{B_{отр}} \times 100\%, \quad (2)$$

где $B_{пр}$ – выручка предприятия, руб.;

$B_{отр}$ – выручка всей отрасли (направления), руб.

II группа. Показатели, характеризующие агротуристическую усадьбу как объект гостиничного хозяйства:

- Коэффициент загрузки усадьбы (K_3).

Коэффициент загрузки сельской усадьбы показывает удельный вес реализованных место-суток ($P_{м/с}$) в количестве место-суток в эксплуатации ($\Theta_{м/с}$) и равен:

$$K_3 = \frac{P_{м/с}}{\Theta_{м/с}}. \quad (3)$$

III группа. Показатели, характеризующие деятельность субъекта агроэкотуризма как один из видов хозяйственной деятельности в сельской местности:

- Размер прибыли от ведения агротуристической деятельности в расчете на гектар земельного участка, тыс. руб./га.

В целях оценки эффективности функционирования агротуристических хозяйств автором было проведено выборочное анкетное обследование 89 субъектов агроэкотуризма, осуществляющих свою деятельность в сельской местности. Обследование проводилось по результатам агротуристической деятельности за 2008 г. Анкетные данные представили 15 респондентов (из них 13 ЛПХ и 2 К(Ф)Х), или 16,8 % всех опрошенных, или 3,2 % от общего числа субъектов агроэкотуризма, в том числе в Брестской и Витебской областях – 3, Минской – 4, Гомельской и Могилевской – по 2, в Гродненской области – 1 сельская усадьба.

Все владельцы сельских усадеб (кроме одного), принявшие участие в опросе, – трудоспособные граждане, средний возраст которых составил 50 лет. При этом самому молодому владельцу усадьбы 33 года (хозяин), а самому пожилому – 83 года (хозяйка). Исследуемые агротуристические хозяйства значительно отличаются друг от друга по количеству заключенных договоров на оказание услуг и принятых в 2008 г. агроэкотуристов. Так, 2 из 15 усадеб за 2008 г. заключили только по 1 договору, организовав пятидневный отдых для 5 и 7 туристов, в то время как 3 из опрошенных хозяйств оформили более 150 договоров на оказание услуг в сфере агроэкотуризма, приняв в своей усадьбе соответственно 500, 1850 и 2523 агроэкотуриста. Количество туристов, которое приходится в среднем на один договор, заключенный в исследуемых хозяйствах, составило 7,5 человек, что соответствует среднереспубликанскому показателю. Однако анализ данного показателя свидетельствует о специализации некоторых сельских усадеб на организации праздников, банкетов и семейных торжеств – на один договор в таких хозяйствах приходится 12 и более туристов, а средняя продолжительность отдыха составляет от 0,5 до 2 дней. В то же время среди исследуемых хозяйств есть усадьбы, специализирующиеся на семейном отдыхе, о чем свидетельствует и число туристов, которое приходится на 1 договор – до 7 человек, и относительно высокая средняя продолжительность отдыха в усадьбе – до 5 дней.

Проведенное исследование свидетельствует, что сельские усадьбы, участвовавшие в опросе, существенно различаются как по уровню орга-

низации отдыха агротуристов, так и результатам хозяйственной деятельности. Наиболее высокими показателями рентабельности и прибыльности агротуристической деятельности по результатам работы за 2008 г. отличаются сельские усадьбы, имеющие выгодное экономико-географическое положение и предлагающие широкий спектр дополнительных услуг туристам. Так, при среднем уровне рентабельности исследуемых хозяйств 28,5 %, рентабельность реализуемых услуг в усадьбах с выгодным экономико-географическим положением (расположение в Минском районе, 40-километровая доступность областных центров и крупных городов республики, уникальность природного ландшафта) составила 43 %, а в усадьбах, предоставляющих большой перечень дополнительных услуг (особенно уникальных – конные и велосипедные прогулки, организация экскурсий и активного отдыха, охота, сплав на плавсредствах и дегустация национальных блюд) – 41 %.

Кроме этого, результаты исследования подтверждают закономерную связь уровня рентабельности хозяйства с длительностью периода его функционирования, а значит опытом ведения агротуристической деятельности. Средний уровень рентабельности реализации услуг хозяйств, которые работают в сфере агроэкотуризма 2 и более лет, составил 32 %, в то время как рентабельность усадеб, зарегистрировавшихся в 2008 г. – только 15 %.

Самая низкая рентабельность среди исследуемых агротуристических хозяйств (менее 15 %), а также убыточность (2 усадьбы) наблюдались в усадьбах, которые не предлагают дополнительных услуг для туристов, имеют невыгодное экономико-географическое положение (Поставский район Витебской области), а также низкое качество услуг размещения (отсутствие требуемых санитарно-гигиенических условий). Такое наблюдение позволяет сделать вывод о том, что качество и разнообразие предлагаемых в усадьбе услуг играют более важную роль, чем хорошая транспортная доступность объекта агроэкотуризма.

Такой показатель, характеризующий эффективность хозяйственной деятельности агротуристической усадьбы, как загрузка, напрямую зависит не только от количества принятых туристов и единовременной вместимости, но и от среднего времени проживания. В свою очередь, турист заинтересован в продолжительном отдыхе в усадьбе, которая кроме услуг проживания предлагает комплексную многодневную программу отдыха, а также в усадьбе, оснащенность которой (в первую очередь санитарные условия) позволяет принимать гостей на длительный срок не только в летний период.

Так, анализ коэффициента загрузки сельских усадеб исследуемой совокупности показал, что самые высокие показатели характерны для

усадеб с высоким качеством предоставляемых услуг и разнообразной программой отдыха. При среднем коэффициенте загрузки 0,15 в вышеуказанных хозяйствах этот показатель составляет 0,3. Не последнюю роль в заполняемости "сельской гостиницы" играет месторасположение усадьбы, что подтверждается средней загрузкой агротуристических усадеб в Минском районе – 0,38, а также максимальным показателем – 0,57 (усадьба "У Ильича", Минский район). Принимая во внимание тот факт, что агротуристическая деятельность для большинства субъектов агроэкотуризма не основной вид деятельности, загрузку исследуемых агротуристических усадеб можно оценить как достаточно высокую.

В свою очередь, для 3 из 15 сельских усадеб предоставление услуг в сфере агроэкотуризма является основным видом деятельности – доля доходов от агротуристической деятельности в семейном бюджете владельца усадьбы составляет 90 % (1 усадьба) и 100 % (2 усадьбы в Минском районе). Занятость всех членов семьи в организации отдыха для агроэкотуристов требует от владельцев усадеб активной маркетинговой политики (использование нескольких каналов рекламы своих услуг, участие в специализированных выставках, сотрудничество с туристическими компаниями). Такие меры положительно сказываются на количестве принятых туристов и как результат – на загрузке сельской усадьбы.

Размер прибыли, которая приходится на гектар земельного участка субъекта агроэкотуризма, напрямую зависит от выручки агротуристического хозяйства (а значит, от количества принятых туристов и продолжительности их отдыха), величины издержек предприятия, а также размера земельного участка. Размер участка исследуемых хозяйств колеблется незначительно – от 0,25 до 1 га, кроме К(Ф)Х, во владении которого находится 12 га. Разница в уровне издержек в выручке также невелика. В свою очередь, по размеру выручки сельские усадьбы различаются в десятки и сотни раз (минимальный показатель по итогам работы в 2008 г. составил 500 тыс. руб., а максимальный – 124 740 тыс. руб.). Это и объясняет тот факт, что объекты агроэкотуризма, принявшие участие в обследовании, значительно различаются по размеру прибыли на гектар земельного участка. При среднем уровне 33 322 тыс. руб. на гектар, в Минском районе этот показатель составил 116 288 тыс. руб. на гектар (размер участка у данных хозяйств одинаков). Кроме этого, высокий уровень прибыли зарегистрирован в усадьбе с самым низким уровнем издержек (30 %) – 52 500 тыс. руб. на гектар (Речицкий район Гомельской области).

Предоставление услуг в сфере агроэкотуризма является новым направлением для экономики Республики Беларусь, что обуславливает

невысокий уровень выручки агроэкотуризма как направления хозяйственной деятельности – 2 900 000 тыс. руб. Исследуемые хозяйства, составляя всего 3,2 % от общего числа субъектов агроэкотуризма страны, занимают 15,3 % рынка агротуристических услуг. Показатель доли сельской усадьбы на рынке агроэкотуризма закономерно тесно коррелирует с количеством принятых в данном хозяйстве туристов. Поэтому долю рынка более 1 % занимают только усадьбы, в которых в 2008 г. отдохнуло более 300 человек (6 из 15 усадеб). Как отмечалось выше, это хозяйства, которые имеют преимущества перед конкурентами: выгодное местоположение, а также уникальность предлагаемых услуг – 3 усадьбы Минского района (занимаемая доля рынка 9,7 %), а также по одному хозяйству в Браславском, Речицком и Бобруйском районах.

Заключение. Результаты проведенного исследования позволили выявить основные факторы эффективности агротуристической деятельности в нашей стране:

- выгодное экономико-географическое положение (близость к столице, областным центрам и другим крупным городам республики, жители которых составляют основную клиентскую базу сельских усадеб, а также богатый природный потенциал региона);
- развитость материально-технической базы сельской усадьбы;
- качество и разнообразие дополнительных услуг, обеспечение анимационными программами;
- длительность периода функционирования;
- активная маркетинговая политика;
- уровень издержек агротуристического предприятия.

Увеличение спектра предлагаемых услуг, постоянная работа над повышением их качества, продуманная маркетинговая политика, а также постепенное сокращение издержек на производство услуг в сфере агроэкотуризма позволят субъектам агроэкотуризма функционировать эффективно. В долгосрочной перспективе это обеспечит устойчивое функционирование всего направления в целом и, как результат, повышение благосостояния сельского населения, развитие его предпринимательской инициативы.

Список использованной литературы

1. О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 г., № 372 (в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 01.03.2007 № 116) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 89. – № 1/7647.

2. Разработать методические предложения по эффективному функционированию крестьянских (фермерских) хозяйств: отчет о НИР / Ин-т сист.

исслед. в АПК НАН Беларуси; рук. А.В. Казакевич. – Минск, 2008. – 147 с. – № ГР 20064445.

3. Шульга, Ч.К. О роли государства в повышении эффективности использования агроэкотуризма / Ч.К. Шульга // Агроэкотуризм в Республике Беларусь – состояние и перспективы развития: материалы второй специализированной конф., Минск, 25 фев. 2009 г. / ОАО "Белагропромбанк". – Минск, 2009. – С. 11–14.

Информация об авторе

Денисова Ольга Викторовна – научный сотрудник Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (017) 278-13-05. E-mail: denisova_olga@tut.by

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

УДК 631.164

ВЛИЯНИЕ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Ю.Н. ЖАРИКОВА, научный сотрудник
Государственное предприятие "Институт системных
исследований в АПК НАН Беларуси"

INFLUENCE OF DEPRECIATION CHARGES ON THE COST PRICE OF ANIMAL PRODUCTION

YU. ZHARYKOVA, the research assistant
The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial
Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

Рассмотрено влияние амортизации на себестоимость продукции, прибыль, рентабельность, финансовое состояние предприятия, темпы расширенного воспроизводства, уровень цен на сельскохозяйственную продукцию.

Influence of amortization on production cost price, profit, profitability, financial condition of the enterprise, rates of the expanded reproduction and price level on agricultural production is considered.

Введение. Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Важная роль при определении себестоимости продукции принадлежит учетной политике предприятия и организации бухгалтерского учета, влияющих на оценку и принятие оптимальных решений в хозяйственной деятельности.

Составной частью издержек производства являются амортизационные отчисления – источник дополнительных инвестиций. Экономический смысл амортизации состоит в искусственном сокращении норма-

тивных сроков службы и соответственно в увеличении нормы амортизации. Это позволяет предприятию возратить в более короткие сроки вложенный капитал в форме стоимостного износа основных средств. За счет высоких амортизационных отчислений понижается размер налогооблагаемой прибыли, а следовательно, величина налога. В данном случае имеет место государственное инвестирование в конкретное предприятие.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение, аналогия). Информационную базу исследования составили нормативно-законодательные акты Республики Беларусь, своды годовых отчетов Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь за 2005–2007 гг.

Результаты и предложения. В себестоимости продукции синтезируются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов, так как себестоимость продукции (работ, услуг) – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию [1, с. 41].

В сельскохозяйственных организациях себестоимость продукции рассчитывается в соответствии с Рекомендациями по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (приказ Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 14.12.1999 г. № 316).

Молочное скотоводство – одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства. Эффективность ведения данной отрасли влияет на доходность почти каждого сельскохозяйственного предприятия. В таблице 1 приведена структура затрат на содержание основного стада КРС молочного направления в сельскохозяйственных предприятиях Беларуси за 2003–2007 гг.

Из данных таблицы 1 видно, что в структуре затрат наибольший удельный вес занимают корма (45,6 %) и оплата труда с начислениями (22,8 %). Затраты на содержание основных средств, которые состоят из амортизации основных средств и затрат на их ремонт и техническое обслуживание, занимают только 9,9 % в структуре затрат на содержание основного стада КРС.

Расходы на содержание и эксплуатацию основных средств состоят из амортизации животных основного стада, амортизации зданий, сооружений, механизмов, оборудования, а также затрат на их ремонт и эксплуатационные расходы (при содержании в животноводческих по-

Таблица 1 – Динамика структуры затрат на содержание основного стада КРС молочного направления по Республике Беларусь за 2003–2007 гг., %

Статья затрат	Год					В среднем за 2003–2007 гг.
	2003	2004	2005	2006	2007	
Затраты – всего, млн руб.	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
оплата труда с начислениями	20,97	21,88	23,38	23,73	22,74	22,8
корма	44,1	44,4	45,16	46,16	46,69	45,6
затраты на содержание основных средств	11,16	10,53	9,78	9,03	9,94	9,9
работы и услуги	8,34	7,92	7,24	6,9	6,92	7,3
прочие прямые затраты	7,07	7,03	6,6	6,62	6,45	6,7
затраты по организации производства и управлению	8,36	8,24	7,84	7,56	7,26	7,7

мещениях нескольких видов или технологических групп животных указанные расходы распределяются между ними пропорционально занимаемой площади).

У производителей молока западных стран основными статьями в структуре затрат на молоко являются корма (49 %) и затраты, связанные с воспроизводством основного стада (33 %) [2].

Отличие в удельном весе затрат на содержание основных средств в структуре затрат на молоко объясняется тем, что большинство зданий и сооружений для содержания скота амортизированы на 100 %, а также тем, что на себестоимость молока не относят затраты по воспроизводству основного стада [3].

Животные основного стада считаются основными средствами независимо от их стоимости. Однако в соответствии с законодательством организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции, вправе с 1 января 2005 г. не включать в состав амортизируемых основных средств для начисления амортизации животных основного стада (кроме рабочего скота).

Сельскохозяйственные предприятия осуществляют воспроизводство основного стада КРС в основном за счет ввода в него выращенного в хозяйстве ремонтного молодняка. За 2007 г. ввод первотелок в основное стадо составил 31 %, а годовые затраты на их выращивание – около 650 млрд руб.

Однако начисление амортизации на основной скот стало носить добровольный характер. Амортизация основного стада КРС за 2007 г. начислена в размере 0,6 % к балансовой стоимости (менее 9 млрд руб.) при

норме амортизационных отчислений при продолжительности использования 7 лет – 14,3 % (210 млрд руб.) (табл. 2).

Отмена обязательного начисления амортизации на животных основного стада КРС приводит к занижению производственной себестоимости следующих видов продукции:

молока (так как 90 % затрат на содержание основного стада КРС относят на молоко);

приплода КРС (так как 10 % затрат на содержание основного стада КРС относят на приплод);

привеса КРС (так как часть произведенного молока используется на выпойку скоту (около 18 % в 2007 г.);

живого веса КРС как в текущем году, так и в последующих (так как себестоимость живого веса текущего года зависит от себестоимости живого веса на начало года, себестоимости приплода и привеса текущего года и др.).

При отнесении в затратах на основное стадо КРС амортизационных отчислений в размере 14,3 %, при прочих равных условиях, за 2005–2007 гг.:

1) производственная себестоимость центнера продукции выше указанной в годовых отчетах: молока на 8,4–9,5 %, приплода – 8,1–9,4; прироста – 1,5–1,6; живого веса на 1,1–1,6 %;

2) от реализации молока в 2005 г. получена прибыль 55 млрд руб., а в 2006–2007 гг. – убыток соответственно 2,5 и 3,5 млрд руб.; без учета надбавок к закупочным ценам за 2005–2007 гг. убыток составил 123–203 млрд руб.;

3) рентабельность от реализации молока – от 4,3 % до (–)0,19 %, а без учета надбавок к закупочным ценам при реализации молока наблюдается убыточность 9,6–12 % (данные показатели на 10,1–11,1 п. п. ниже указанных в годовых отчетах);

4) убытки от реализации КРС на мясо и мясопродукции составляют 283–469 млрд руб., а без учета надбавок к закупочным ценам – 348–592 млрд руб.;

5) убыточность от реализации КРС на мясо – 28,5–32 %, без учета надбавок к закупочным ценам – 34–39,1 % (или на 6,9–7,4 п. п. ниже указанной в годовых отчетах).

Себестоимость является основой определения цен на продукцию. Размер прибыли, включаемой в стоимость товара или услуги, у производителя ограничивается в основном при регулировании цен на продукцию организаций-монополистов, а также на отдельные виды социально значимой продукции через установление предельного уровня рентабельности [1, с. 43].

Формирование закупочных цен на молоко и мясо КРС при реализации их для государственных нужд производится исходя из возмещения средних нормативно обоснованных затрат в эффективно работающих

Таблица 2 – Расчет себестоимости производства, реализации и рентабельности молока и мяса КРС при учете в затратах производства амортизационных отчислений на основной скот КРС в размере 14,3 %

Показатели	Год		
	2005	2006	2007
1	2	3	4
Балансовая стоимость животных основного стада КРС на конец года, млн руб.	974 844	1 195 266	1 471 176
Сумма начисленной амортизации, млн руб.	18 770	6 171	8 828
Удельный вес амортизационных отчислений в балансовой стоимости животных основного стада КРС, %	1,93	0,52	0,60
Норматив амортизационных отчислений при использовании животных 7 лет, %	14,3	14,3	14,3
Сумма амортизационных отчислений на основное стадо КРС при норме амортизационных отчислений 14,3 %, млн руб.	139 263	170 752	210 168
Затраты на содержание КРС по годовым отчетам (далее ГО) – всего, млн руб.	2 897 566	3 478 047	4 119 617
В том числе:			
основное молочное стадо	1 491 444	1 790 348	2 119 786
животные на выращивании и откорме	1 406 122	1 687 699	1 999 831
Себестоимость единицы продукции по ГО, тыс. руб/ т:			
молока	347	391	451
приплода КРС	5 886	6 958	8 199
прироста КРС	3 564	4 086	4 731
живого веса КРС	2 772	3 296	3 867
Фактическое производство по ГО, т:			
молока	3 726 510,0	3 973 834,5	4 082 487,7
приплода КРС	24 445,0	24 857,6	24 968,7
прироста КРС	378 601,0	396 610,0	405 673,9
Молоко на корм скоту, т	739 503	730 290	740 320
Удельный вес молока на корм скоту в структуре производства молока, %	19,8	18,4	18,1
Фактическая выручка от реализации, млн руб.:			
молока	1 327 768	1 541 616	1 811 555
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	709 904	870 181	999 282
Надбавки к закупочным ценам (млн руб.) на:			
молоко	195 128	201 283	219 117
КРС на мясо и мясопродукцию из КРС	71 298	142 610	135 247
Прибыль от реализации продукции по ГО, млн руб.:			
молока	166847	146773	177875
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	–195524	–240354	–327133
Рентабельность от реализации продукции по ГО, %:			
молока	14,37	10,52	10,89
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	–21,59	–21,64	–24,66
Дополнительные затраты на молоко, скормленное на корм скоту, по себестоимости с учетом амортизационных отчислений на основной скот в размере 14,3 %, млн руб.	21 446	26 290	31 834

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
Затраты на содержание КРС с учетом амортизационных отчислений 14,3 % – всего, млн руб.	3 039 505	3 668 918	4 352 791
В том числе:			
основное стадо	1 611 937	1 954 929	2 321 126
животные на выращивании и откорме	1 427 568	1 713 989	2 031 665
Затраты на производство продукции при учете амортизационных отчислений на основной скот в размере 14,3 %, млн руб.	2 925 583	3 532 604	4 189 726
В том числе:			
молока	1 399 967	1 697 856	2 015 898
приплода КРС	155 552	188 651	223 989
прирост КРС	1 370 064	1 646 097	1 949 840
Себестоимость единицы продукции при учете в затратах на производство амортизационных отчислений на основной скот в размере 14,3 %, тыс. руб/т:			
молоко	376	427	494
приплод КРС	6 363	7 589	8 971
прирост КРС	3 619	4 150	4 806
живой вес КРС	2 802	3 347	3 927
Себестоимость реализации продукции при учете в затратах на производство амортизационных отчислений на основной скот в размере 14,3 %, млн руб.:			
молока	1 273 042	1 544 135	1 815 026
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	992 770	1 227 835	1 468 576
Прибыль от реализации продукции при учете в себестоимости амортизационных отчислений на основной скот КРС в размере 14,3 %, млн руб.:			
молока	54 726	–2 519	–3 471
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	–282 866	–357 654	–469 294
Прибыль от реализации продукции при учете в себестоимости амортизационных отчислений на основной скот КРС в размере 14,3 % без учета надбавок к закупочным ценам, млн руб.:			
молока	–122 663	–185 504	–202 668
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	–347 682	–487 299	–592 246
Рентабельность реализации продукции с учетом амортизационных отчислений на основной скот КРС в размере 14,3 %, %:			
молока	4,30	–0,16	–0,19
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	–28,5	–29,1	–32,0
без надбавок к закупочным ценам:			
молока	–9,64	–12,01	–11,17
КРС на мясо и мясопродукции из КРС	–34,0	–38,1	–39,1

хозяйствах и должно обеспечивать получение доходов с учетом государственной поддержки соответственно в размере 32,3 и 35,7 % к полной себестоимости. Затраты, включаемые в закупочные цены, определяются на основе себестоимости единицы каждого вида продукции, сложившейся за предыдущий год в эффективно работающих хозяйствах, с корректировкой ее на индексы изменения цен на продукцию производственно-технического назначения и повышения заработной платы [4, с. 20–32].

Для расширенного воспроизводства рентабельность производства молока должна составлять 56,7 %, КРС на мясо – 62,5 % [5, с. 373].

Быстрое списание стоимости основного капитала и значительное понижение налога на прибыль сыграли важную роль в формировании дополнительных источников финансирования инвестиционных программ организаций в странах с развитой рыночной экономикой.

В соответствии с Программой реформирования бухгалтерского учета в Республике Беларусь принят ряд положений по бухгалтерскому учету (об основных средствах, о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов и др.), которые ориентированы на постепенный переход Республики Беларусь на международные стандарты учета и отчетности [6, с. 3] и согласно которым амортизационная политика предприятия должна усиливать роль амортизационных отчислений как основного источника инвестиций.

Вместе с тем в Республике Беларусь принято постановление Совета Министров "О вопросах начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в 2009 году" от 18 марта 2009 г. № 327, согласно которому организации и индивидуальные предприниматели могут самостоятельно решать вопрос о начислении амортизации. Решение организации о начислении (или неначислении) амортизации может производиться выборочно, по отдельным объектам основных средств. В Правительстве считают, что это благоприятно отразится на конкурентоспособности реализуемой продукции (работ, услуг) по ценовому фактору, будет способствовать росту выручки, рентабельности и укреплению финансового состояния организаций, имеющих в настоящее время проблемы с реализацией продукции (работ, услуг) [7].

Однако различный подход к начислению амортизационных отчислений приведет к несопоставимости себестоимости одинаковых видов продукции разных производителей (особенно той продукции, процесс производства которой более механизирован). А также к тому, что данные статистической отчетности предприятия будут свидетельствовать о более низких затратах на производство и реализацию продукции, однако реальное экономическое положение предприятия от этого не улучшит-

ся. Возможно даже наоборот, предприятие этим лишит себя источника финансирования капитальных вложений в новые технологии (в обновление основных средств, воспроизводство основного стада и т. д.), что в дальнейшем может вызвать рост себестоимости продукции и предприятие не сможет конкурировать на рынке с производителями аналогичной продукции.

Заключение. Таким образом, в сельскохозяйственных предприятиях Беларуси не только не применяют сокращение величины амортизационного периода, но на животных основного стада почти не начисляют амортизацию.

Отмена обязательного начисления амортизации на животных основного стада КРС привела к занижению производственной себестоимости молока, КРС на мясо в живом весе и завышению рентабельности от их реализации. При учете в затратах на содержание основного стада КРС амортизационных отчислений в размере 14,3 %: рентабельность от реализации молока ниже официальных статистических данных на 10,1–11,1 п. п., КРС на мясо – на 6,9–7,4 п. п.; рентабельность от реализации молока за два последних года являлась отрицательной (а без учета надбавок к закупочным ценам в 2007 г. составила (–)11,2 %, убыток – 203 млрд руб.); рентабельность от реализации КРС на мясо без надбавок – (–)39,1 % (убыток 592 млрд руб.).

При этом установленные закупочные цены на продукцию животноводства являются заниженными, так как при их формировании за основу взяты затраты себестоимости единицы каждого вида продукции, сложившейся за предыдущий год в эффективно работающих хозяйствах.

Не начисляя амортизацию на животных основного стада, предприятие тем самым лишает себя источника финансирования капитальных вложений в воспроизводство основного стада, приобретения других основных средств и т. д. и тем самым оказывается в невыгодных производственно-экономических условиях по сравнению с производителями, которые не только начисляют амортизационные отчисления, но и делают это ускоренными темпами для последующего вложения их в инновации.

Список использованной литературы

1. Емельянова, Т.В. Ценообразование: учеб. пособие. – Минск: Выш. шк., 2004. – 240 с.
2. Роусек, Я. Как получить прибыль от производства молока? [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.Dzyatlava.by>. – Дата доступа: 08.05.2008.
3. Русак, Л. Так сколько же коров нам нужно? / Л. Русак // Белорусская Нива. – 2008. – № 65. – С. 4.
4. Поляничко, И.В. О формировании и применении закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию / И.В. Поляничко // Практическое ценообразование. – 2007. – № 1. – С. 20–32.

5. Хасеневич, И.М. Особенности ценообразования на продукцию скотоводства / И.М. Хасеневич // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. тематич. сб. / Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси. – Минск, 2008. – Вып. 36. – С. 370–378.

6. Чететкин, А.С. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: учеб. пособие для студентов неэкон. специальностей с.-х. вузов / А.С. Чететкин. – 2-е изд., доп. и перераб. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007. – 470 с., ил.

7. БелаПАН. Организации и ИП будут самостоятельно определяться с амортизационными отчислениями [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://news.tut.by/132421.html>. – Дата доступа: 23.03.2009.

Информация об авторе

Жарикова Юлия Николаевна – научный сотрудник сектора кооперации и интеграции Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 278-84-52. E-mail: mk_zhyun@mail.ru

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

УДК 339.175:332.132

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ И ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПОТОКОВ НА СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРНОГО РЫНКА

А.С. ЖУРАВСКИЙ, аспирант

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

ESTIMATION OF INFLUENCE OF INTER-REGIONAL AND FOREIGN TRADE STREAMS ON EQUILIBRATION OF THE REGIONAL COMMODITY MARKET

A.S. ZHURAVSKIY, the past-graduate student

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

Статья посвящена исследованию проблемы сбалансированности регионального рынка с учетом влияния межрегиональных и внешнеторговых товарных потоков. Одной из главных задач региональной политики является устойчивое социально-экономическое развитие региона на основе реализации промышленного потенциала и обеспечения потребностей регионального рынка. Это возможно за счет

This article is devoted to research of the problem of equilibration of the regional market with taken into account influence of inter-regional and foreign trade commodity streams. One of the main tasks of regional policy is the steady social and economic development of region on the basis of realization of industrial potential and maintenance of needs of the regional market. It is provided due to internal and external

внутренних и внешних источников: собственного производства, а также участия в межрегиональном и внешнеторговом сотрудничестве.

sources: own manufacture, and also participation in inter-regional and foreign trade cooperation.

Введение. Народное хозяйство является сложной системой, имеющей ряд подсистем. Каждая подсистема обладает собственным локальным критерием оптимальности, отражающим ее внутренние интересы. Функционирование народного хозяйства есть процесс взаимодействия различных подсистем. Наконец, взаимодействие подсистем осуществляется посредством экономического механизма, то есть является экономическим взаимодействием, цель которого – наилучшее сочетание интересов отдельных подсистем и системы в целом. Следовательно, существует "принципиальная возможность максимизации глобальной целевой функции посредством децентрализованных действий отдельных подсистем в рамках определенного экономического механизма" [1, с. 21]. С этих позиций регион следует рассматривать в качестве подсистемы, интегрированной в национальное экономическое пространство.

Стремление к сбалансированности элементов любой системы является неперенным условием ее устойчивости и жизнеспособности. Об этом писали представители теорий факторов производства Ж. Б. Сэй, Дж. Милль.

Политика открытой экономики обусловила потребность в изучении проблем и последствий глобализации для социально-экономического развития и хозяйственных связей каждого отдельного региона. Сбалансированность регионального товарного рынка является результатом внутрирегиональных, межрегиональных и внешнеторговых взаимодействий.

Однако в целом проблема изучена недостаточно. Прежде всего это касается регионального аспекта. Отсутствуют научные исследования по проблемам участия региона в межрегиональном и внешнеторговом сотрудничестве с позиции возможностей и потребностей регионального рынка. До сих пор недостаточно изучено влияние открытости региона на структуру, интенсивность и эффективность его участия в межрегиональном и международном товарообмене, а также взаимосвязь и взаимозависимость межрегиональных и внешнеторговых товарных потоков. Кроме того, с позиции современных требований теории и практики существует необходимость применения системного подхода к исследованию сбалансированности регионального рынка и участия региона в межрегиональном и международном товарообмене, которые в настоящее время изучаются, как правило, отдельно.

В связи с этим цели данной статьи – теоретическое обоснование влияния межрегиональных и внешнеторговых товарных потоков на сбалан-

сированность регионального рынка и разработка механизма управления товарными потоками.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение, аналогии), методы эмпирического и экономического анализа. Материалами исследования послужили публикации отечественных и зарубежных авторов, изучающих проблемы сбалансированности товарных рынков.

Результаты и предложения. Основополагающими элементами рыночного механизма являются: спрос, предложение и цена. В спросе выражается готовность общества приобрести товары и услуги, а в предложении – производство товаров и услуг. Иначе говоря, речь идет о производстве и потреблении. Производители руководствуются "логикой капитала", потребители – "логикой человека". Эти "логики" пересекаются в сфере обращения. Сфера обращения отделена от производства и потребления. Она представляет собой сложную структуру, являющуюся, в свою очередь, важным элементом экономической системы, в том числе и региональной [2, с. 54].

Рынок представляет собой совокупность и взаимосвязь трех подсистем: производства, сферы обращения и потребления, функционирование которых осуществляется в определенной пространственно-временной закономерности и нацелено на повышение качества жизни населения. Механизм управления рынком есть совокупность методов, правил и подходов, способствующих регулированию отношений спроса и предложения.

Состояние данного рынка определяется системой количественных и качественных показателей, которая включает: соотношение спроса и предложения, емкость рынка, уровень цен, темпы инфляции, состояние товарных и денежных запасов, тенденции и особенности функционирования рынка и др.

Среди факторов, влияющих на величину, структуру и динамику спроса, доминируют рыночная цена товара (ценовой фактор), количество потребителей и уровень их денежных доходов (покупательная способность).

В свою очередь, основными источниками предложения на внутреннем товарном рынке региона являются собственно производство и импорт. Объем предложения зависит от уровня и динамики цен на реализуемые товары в стране и за рубежом, издержек производства, степени конкуренции и др.

Анализ равновесия спроса и предложения, помимо названных показателей, предполагает соответствие структуры производства конечному потреблению, определение объема и товарной структуры импорта, не-

обходимого для насыщения внутреннего рынка, а также допустимого объема и структуры экспорта с целью предупреждения товарного дефицита на внутреннем рынке.

Принципиально важно, чтобы модель экономического взаимодействия позволяла изучать не только отдельные состояния равновесия, но и сам процесс функционирования экономической системы, основной тенденцией которого должно быть стремление к достижению устойчивой траектории сбалансированного развития [3, с. 78].

Существует три ключевых направления обеспечения сбалансированности внутреннего товарного рынка:

- стимулирование отечественного производства;
- оптимизация объемов и структуры вывоза (в том числе экспорта);
- оптимизация объемов и структуры ввоза (в том числе импорта).

Внешняя торговля является сферой обращения. Ее следует рассматривать как важный источник обеспечения сбалансированности внутреннего рынка, то есть достижения равновесия между спросом и предложением. Поэтому проблема сбалансированности внутреннего рынка закономерно затрагивает вопрос о целесообразности и необходимости экспорта и импорта.

Целесообразность выхода на внешний рынок (экспорта) обуславливается двумя причинами: 1) насыщением внутреннего рынка страны конкретным товаром; 2) положительной разницей мировых и внутренних цен на данный товар.

Целесообразность (необходимость) импорта возникает, если: 1) издержки производства данного товара в стране выше мировой цены на товар; 2) качество товаров, производимых в стране, ниже мирового уровня; 3) собственное производство не удовлетворяет потребности внутреннего рынка; 4) импортная продукция безальтернативна на внутреннем рынке.

При этом государство будет заинтересованно положительно решить вопрос об импорте лишь в двух последних случаях. Такая позиция обусловлена, при прочих равных условиях, соображениями достижения оптимальных пропорций и сбалансированности внутреннего товарного рынка.

Следует подчеркнуть, что в настоящее время четко просматривается необходимость совершенствования механизма управления внутренним рынком. Анализ показывает, что регулирование этого процесса должно строиться не столько исходя из внутренних возможностей страны, сколько с учетом распределения выгод от международной торговли.

Такую возможность дает метод товарных потоков (балансовый метод), где совокупность ресурсов (производство и импорт) по отдельным

товарам увязывается с данными по использованию этих товаров на конечное и промежуточное потребление, накопление и экспорт [4, с. 171].

Таким образом, уравнение сбалансированности внутреннего рынка (то есть равенство спроса и предложения) имеет следующий вид:

$$C + E = P + I, \quad (1)$$

где C – внутренний спрос;

E – экспорт (внешний спрос);

P – собственное производство (внутреннее предложение);

I – импорт (внутреннее предложение).

Рыночная экономика предполагает установление частичного и общего макроэкономического равновесия национальной экономики (в том числе с учетом воздействия мировой экономики), то есть автоматическую сбалансированность по каждому отдельному товару и всей совокупности товаров, которая достигается за счет перелива ресурсов (А. Маршалл, К. Маркс). В данном случае имеет место саморегуляция рынка, предполагающая быстрое автоматическое восстановление нарушенного равновесия.

Следовательно, оценка сбалансированности внутреннего рынка в условиях рыночной экономики сводится к определению величины совокупного спроса и пропорций между национальными и иностранными товаропроизводителями в совокупном предложении. С точки зрения настоящей работы, подобная оценка дает ключ к пониманию роли и значения внешней торговли как важного механизма обеспечения и регулирования сбалансированности внутреннего рынка, так как экспорт будет являться составной частью совокупного спроса, а импорт – частью совокупного предложения.

Для каждого отдельного региона в рамках единого экономического пространства страны уравнение сбалансированности необходимо дополнить данными по межрегиональному обмену. С этими дополнениями уравнение сбалансированности для регионального товарного рынка примет следующий вид:

$$C + E + T = P + I + F, \quad (2)$$

где C – внутренний спрос;

E – экспорт (внешний спрос);

T – вывоз в регионы;

P – собственное производство (внутреннее предложение);

I – импорт (внешнее предложение);

F – ввоз из регионов.

Помимо внешнего спроса (вывоз в другие регионы и экспорт) и предложения (ввоз из других регионов и импорт), для оценки сбалансированности регионального рынка определяющими величинами являются внутренний спрос (инвестиционный, потребительский, государственный) и предложение (собственное производство). Схема взаимодействия представлена на рисунке 1.

Изучение межрегиональных и внешнеторговых связей с позиции обеспечения сбалансированности внутреннего рынка представляет научный и практический интерес, что связано с наименьшей степенью изученности данного вопроса. Также интерес работе придает изучение указанного вопроса на региональном уровне, который при определении сбалансированности внутреннего рынка требует учитывать международные и межрегиональные торговые отношения в тесной взаимосвязи.

Сбалансированность регионального товарного рынка может быть достигнута лишь на основе оптимального развития межрегиональной и внешней торговли, что возможно только при условии планомерного развития производственной базы, что диктует необходимость разработки перспективного плана расширения производства высокоэффективных товаров для вывоза (в том числе экспорта), позволяющего сократить неоправданный ввоз (в том числе импорт) и, в конечном счете, решающего проблему валютной самокупаемости [5, с. 152].

Вышеизложенное подтверждает, что анализ сбалансированности внутреннего рынка предполагает сведение воедино данных по всем товарным потокам рассматриваемого региона и их сопоставление. Мониторинг и анализ товарных потоков (балансовый метод) предполагают, что совокупность ресурсов (производство и ввоз) отдельных товаров увязывается с данными по их использованию на конечное и промежуточное потребление, накопление и вывоз. Следовательно, анализ сбалансированности регионального рынка включает изучение данных о величине достигнутого уровня производства и потребления в указанном регионе, структуры и объемов ввоза (в том числе импорта) и вывоза (в том числе экспорта).

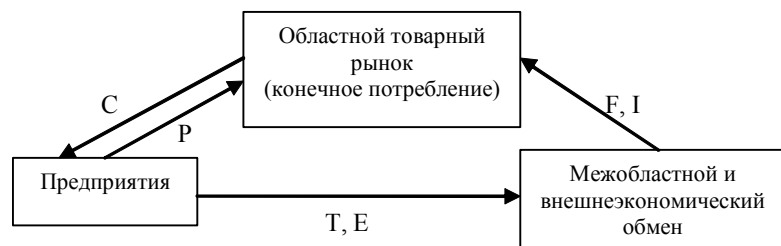


Рисунок 1 – Спрос и предложение на региональном товарном рынке

Таким образом, чтобы обеспечить сбалансированность регионального рынка, необходимо отслеживать и регулировать (при необходимости) товарные потоки. Это, в свою очередь, потребует последовательного решения ряда вопросов, то есть применения следующего алгоритма:

1. Определение потребности региона в товарах и услугах (C), то есть определение внутреннего спроса, который, в свою очередь, зависит от доходов населения и цен.

2. Определение возможностей для вывоза товарной продукции на внешние рынки (E) и рынки других регионов (T).

3. Выявление возможности региона ввоза товарной продукции из-за рубежа (I) и других регионов (F).

4. На основании обеспечения потребностей регионального рынка и межрегиональных и внешнеторговых товарных потоков определение собственного производства (P), что позволяет выделить совокупное производство товарной продукции для региона ($P + E + T$).

5. Согласование полученного совокупного производства товарной продукции ($P + E + T$) с экономическими интересами предприятий региона, то есть составление балансовых уравнений для отдельных товаров и отраслей.

Такой подход предполагает, что внешняя и межрегиональная торговля должны быть поставлены в зависимость и согласованы с результатами анализа состояния регионального товарного рынка и его сбалансированности, а также с экономической безопасностью региона и эффективностью ввоза (в том числе импорта) и вывоза (в том числе экспорта).

В рамках настоящего исследования акцент был сделан на исследование влияния внешней и межрегиональной торговли на сбалансированность регионального товарного рынка. Рассмотренные теоретические положения являются достаточной базой для проведения такого анализа. В то же время результаты исследования следует рассматривать лишь как один из этапов более полного и всестороннего анализа экономики региона.

В работе вопросы логистики, в том числе транспортное обеспечение межрегиональной и внешнеторговой деятельности, изменение товарных запасов не учитываются, так как предполагается, что они не оказывают значительного влияния на объем и структуру совокупного спроса и предложения.

Международная и межрегиональная торговля являются важными факторами реализации производственного потенциала региона и дополнительными источниками обеспечения потребностей регионального товарного рынка. Более того, межрегиональные взаимодействия, с точки зрения современной концепции экономической безопасности, отвечают стратегическим интересам страны и отдельных регионов. С одной стороны, они позволяют повысить эффективность использования ресурсов (природных,

трудовых, финансовых) на основе рационального размещения производства и межрегионального разделения труда, а с другой – не ведут к усилению экономической зависимости и оттоку стратегических ресурсов. Следовательно, развитие межрегиональных и внешнеторговых связей возможно лишь на основе анализа проблем и противоречий регионального хозяйства.

В общем виде предлагаемая нами методика комплексной оценки влияния товарных потоков на сбалансированность регионального рынка предполагает составление балансовых уравнений по товарным группам и отдельным товарам и последующее определение экономической эффективности вывоза (в том числе экспорта) и ввоза (в том числе импорта) отдельно для каждой товарной позиции.

Заключение. Таким образом, в данной статье изучено влияние межрегиональных и внешнеторговых товарных потоков на сбалансированность регионального рынка. Нами установлено, что в современных условиях межрегиональные и внешнеторговые связи не просто компенсируют нехватку тех или иных видов ресурсов и товаров, а являются важным элементом повышения эффективности регионального хозяйственного комплекса. На основе балансового метода предложен механизм управления товарными потоками, который позволит выявлять диспропорции в обеспечении потребностей регионального товарного рынка как в целом, так и по отдельным отраслям и товарам.

Список использованной литературы

1. Гаврилова, Т.В. Международная экономика / Т.В. Гаврилова. – М.: ПРИОР, 1999. – 136 с.
2. Гранберг, А.Г. Введение в системное моделирование народного хозяйства / А.Г. Гранберг, С.А. Суспицын ; под ред. А.Г. Аганбегяна. – Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1988. – 302 с.
3. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
4. Леонтьев, В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев ; под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Экономика, 1997. – 479 с.
5. Захаров, С.Н. Эффективность внешнеэкономического комплекса (методы обоснования и стимулирования) / С.Н. Захаров. – М.: Экономика, 1988. – 247 с.

Информация об авторе

Журавский Алексей Сергеевич – аспирант кафедры математического моделирования экономических систем АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 356-15-45. E-mail: zhura.black@tut.by

Дата поступления статьи – 16 июля 2009 г.

УДК 631.151.6

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

М.И. ЗАПОЛЬСКИЙ, кандидат экономических наук, доцент

Н.А. ТРОЯН, аспирантка

Государственное предприятие "Институт системных исследований в
АПК НАН Беларуси"

MODERN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF COOPERATION IN THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

M. ZAPOLSKI, the candidate of economic sciences, the associate
professor

N. TRAYAN, post-graduate student

The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial
Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

Определены основные признаки, которые присущи кооперативным организациям в современных условиях хозяйствования. Сформулированы основные особенности организации в функционировании различных кооперативных форм. Выявлены основные тенденции развития кооперации и агропромышленной интеграции.

The basic signs which are inherent in the cooperative organisations in modern economic conditions are defined. The basic features of the organisation in functioning of various cooperative forms are formulated. The basic tendencies of development of cooperation and agroindustrial integration are revealed.

Введение. Кооперация является одним из основных факторов, оказывающих существенное влияние на эффективность функционирования сельскохозяйственных предприятий и повышение их организационно-экономической и финансовой устойчивости. Она представляет собой общественно-экономический процесс, возникающий на определенной стадии развития производительных сил, когда сложившиеся на основе разделения труда организационно-экономические формы межотраслевого взаимодействия оказываются недостаточно действенными и не обеспечивают дальнейшего повышения эффективности производства. Активизация этих процессов в современных условиях связана с дальнейшим развитием и совершенствованием аграрного сектора экономики – переходом его в стадию, близкую по своему характеру к уровню специализации и концентрации к отраслям индустрии.

Полагаем, что в новых условиях хозяйствования правомерно более широкое толкование термина "кооперация" и использование понятия "агропромышленная кооперация", которое включает объективный процесс взаимодействия как отдельных хозяйствующих субъектов, так и всего сельского хозяйства со смежными вспомогательными и обслуживающими отраслями АПК и развитие прямых технологических связей производителей сырья с предприятиями переработки и торговли.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались аналитический, абстрактно-логический и др. Информационную базу исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные проблемам развития кооперации в условиях становления рыночной экономики, основные положения Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы.

Результаты и предложения. Очевидно, что кооперация находится в центре системы экономических отношений и является одной из важнейших категорий экономики и организации производства АПК. Она многогранна, содержит в себе многие экономические категории и отношения, проникает практически во все другие сферы и системы организации производства и проявляется в кооперации труда, капитала, ресурсов, средств и т. п. Кооперация, органически включая в себя управление, организацию, мотивацию и другие направления функционирования, является по своей сути хозяйственным механизмом.

Поэтому не случайно в Государственной программе возрождения и развития села на 2005–2010 годы отмечается, что в целях создания основ для эффективной работы предприятий агропромышленного комплекса, укрепления аграрной экономики следует обеспечить в рамках законодательства рациональное сочетание различных форм собственности и хозяйствования, для чего необходимо развивать кооперацию и интеграцию в АПК, создавая корпоративные узкоспециализированные и многоотраслевые структуры, в центре которых находятся предприятия-интеграторы: перерабатывающие или комбикормовые предприятия, животноводческие комплексы, торгово-сбытовые или кредитно-финансовые организации [1, с. 67].

По мнению академика В.Г. Гусакова, кооперация многоаспектна и по своему определению бесконечна, так как имея определенное начало (например, объединение двух и более товаропроизводителей для осуществления трудового процесса или финансовых средств для приобретения ресурсов), не имеет временного завершения. Она постоянно развивается и непрерывно совершенствуется от простого к сложному, при-

обретая все новые виды, формы и содержание – это может быть и небольшое сообщество товаропроизводителей, и многофункциональная фирма, и транснациональная корпорация [2, с. 4].

В отечественном агропромышленном комплексе происходит процесс становления, развития и совершенствования кооперативных форм хозяйствования, которые наиболее распространены в сфере производства сельскохозяйственной продукции за счет создания, в первую очередь, сельскохозяйственных производственных кооперативов.

Полагаем, что в новых условиях хозяйствования правомерно использовать понятие "агропромышленная кооперация", которое включает объективный процесс взаимодействия как отдельных хозяйствующих субъектов, так и всего сельского хозяйства со смежными вспомогательными и обслуживающими отраслями АПК и развитие прямых технологических связей производителей сырья с предприятиями переработки и торговли.

Поскольку единый подход к вопросу об общих, родовых признаках, которыми обладают объединения, еще не выработан, нами определены основные признаки, которые присущи кооперативным организациям в современных условиях хозяйствования:

- дуализм кооперации – одновременное выполнение функций общественной организации и коммерческого предприятия;
- создание условий для повышения эффективности производства, роста доходности и прибыльности субъектов кооперации, что улучшает их доступность к необходимым производственно-техническим ресурсам;
- собственность на имущество в кооперативных организациях выполняет служебную роль в их деятельности;
- солидарная материальная ответственность членов кооперативов за результаты совместной экономической деятельности;
- управление делами кооперативной организации осуществляется на демократических началах;
- возникновение синергического эффекта, позволяющего повысить эффективность хозяйственной деятельности субъектов кооперации, усовершенствовать систему продвижения продукции в технологической цепи.

Следует отметить, что подлинная кооперация – это самовоспроизводящаяся система, требующая соблюдения четких функций организации и управления для саморазвития. Поэтому она не всегда совпадает с целями общества, так как ее самосовершенствование нередко вступает в противоречие с общественными интересами, особенно в части производства и поставок потребительской продукции. Это обусловлено тем, что саморазвитие кооперации во многих случаях приводит к расширению функций, диверсификации деятельности субъектов хозяйствования,

освоению новых сфер производства, что может повлечь захват рынка и монополизацию производства и сбыта продуктов питания [3, с. 6].

Полагаем, что это противоречие устраняется принятием законодательных мер по ограничению монополистической деятельности крупных кооперативных структур. Вместе с тем в условиях становления рыночных отношений кооперация более гибко приспосабливается к требованиям рынка, стремится учитывать интересы потребителей на основе создания необходимых условий разделения труда и специализации технологических звеньев в общей цепи производства и рыночного сбыта продовольственных товаров и тем самым позволяет избегать монополизации производства.

Очевидно, что организация агропромышленного производства на основе кооперации имеет приоритетное значение в сфере АПК, динамичное развитие экономики которого основывается на консолидации и взаимодействии ресурсов и возможностей товаропроизводителей, отраслей и сфер хозяйствования, то есть на принципах внутриотраслевой и межотраслевой кооперации. В условиях рыночных преобразований вся деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей базируется на различных формах и типах кооперации – как горизонтальной (когда объединяются субъекты интеграции одной иерархической ступени), так и вертикальной (когда происходит объединение звеньев хозяйствования разных иерархических уровней, например, от производства сырья до сбыта готового продовольствия), которая получила название агропромышленной интеграции. При этом в экономическом плане выигрывают именно те предприятия и их объединения, которые более широко и системно используют принципы и преимущества кооперации.

Опыт развития кооперации в зарубежных странах, а также в России и Беларуси свидетельствует о том, что интегрированные структуры, объединяющие в своем составе различные звенья (от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям), являются более эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики и характеризуются значительным разнообразием организационно-правовых форм, состава участников, видов деятельности, форм собственности.

По нашей оценке, развитые западные страны осуществили мощный технологический прорыв на качественно новый уровень производства и потребления продовольствия благодаря кооперации, специализации и концентрации производства как крупных, так и мелких фермерских хозяйств. Разносторонняя кооперация как по горизонтали, так и по вертикали обеспечила глубокие структурные сдвиги и организационно-хозяйственные изменения во всем продовольственном комплексе. Это

послужило основой для динамичного повышения темпов роста производительности труда, значительной экономии трудовых, материальных и энергетических ресурсов сельского хозяйства [4, с. 95].

Изучение зарубежного опыта развития кооперации и агропромышленной интеграции позволяет сделать вывод о том, что наиболее распространенными моделями интегрированных связей и формирований здесь являются:

- контрактная система взаимоотношений между сельхозпроизводителями, перерабатывающими, сбытовыми и обслуживающими организациями;
- агропромышленные формирования, созданные путем объединения капиталов и труда юридических и физических лиц (корпорации, кооперативы);
- комбинаты, в которых представлен весь технологический цикл от производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки до реализации конечному потребителю;
- объединения, созданные без образования юридического лица, возглавляемые фирмой-интегратором;
- интегрированные структуры, осуществляющие связи с другими участниками объединения на контрактной основе либо путем участия в формировании их собственности;
- холдинговые компании, позволяющие сохранить целостность производственного комплекса, добиться значительной централизации капитала по сравнению с совокупностью отдельных предприятий и таким образом создать высокие потенциальные возможности варьировать финансовыми ресурсами в целях проведения эффективной совместной инвестиционной политики в пределах компании.

Из всех перечисленных моделей наиболее перспективной является образование крупных и крупнейших агропромышленных корпораций холдингового типа, что позволит создать замкнутые технологические цепи вплоть до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя, существенно экономя при этом на маркетинговых, торговых и других услугах.

Обобщение опыта развития кооперации в АПК России позволило сформулировать следующие направления формирования интеграционных отношений:

- присоединение убыточного сельскохозяйственного предприятия к эффективно работающим сельскохозяйственным, перерабатывающим или обслуживающим предприятиям. К достоинствам такой формы интеграции можно отнести сохранение производственного потенциала неэффективно работающих сельскохозяйственных организаций;
- передача неиспользуемых земель федеральных государственных унитарных предприятий в долгосрочную аренду инвесторам, что по-

звolyет сохранить и повысить уровень плодородия почв и ее отдачу на основе применения новой техники и технологий;

– создание инвесторами новых сельскохозяйственных предприятий с преобладающим их участием в уставном капитале. В большинстве случаев это образование дочерних или зависимых предприятий, что дает возможность использовать преимущества диверсификации производства в целях снижения риска и смягчения кризисных последствий;

– передача земельных долей в уставный капитал предприятия-инвестора. Применение данной схемы приносит эффект либо в рентабельных сельскохозяйственных предприятиях, желающих получить независимость от арендодателей, либо при участии предприятий других отраслей, заинтересованных в получении земли в собственность;

– работа по договорам о совместной деятельности, которая получила наибольшее развитие при краткосрочном сотрудничестве сельскохозяйственного предприятия и предприятия-инвестора по выращиванию сельскохозяйственной продукции. Полагаем, что применение данной схемы обусловлено возможностью минимизации налоговых платежей [5, с. 21–26].

Наиболее развивающимися формами кооперативно-интеграционных связей в АПК Беларуси в настоящий период являются:

- создание перерабатывающих производств крупнотоварными сельскохозяйственными предприятиями, что позволяет выпускать готовую продукцию из собственного сырья и использовать существенные суммы добавленной стоимости на собственные нужды;

- организация сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями объединений для совместной переработки и реализации продукции с целью восстановления разрушенных производственно-хозяйственных связей между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью;

- организация региональных многоотраслевых и продуктовых агропромышленных формирований, эффективное функционирование которых позволяет реализовать принцип выгодного распределения получаемой добавленной стоимости между субъектами кооперации при продвижении продукта от производителя к потребителю;

- создание агропромышленных формирований предприятиями и организациями различных отраслей. Это позволяет существенно снизить потери из-за ведомственной разобщенности хозяйствующих субъектов, отсутствия единого центра управления и слабой координации действий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.

Поскольку в условиях становления рыночной экономики кооперативные отношения занимают важное место в системе общественного

производства, в том числе в системе взаимоотношений товаропроизводителей с государством, нами сформулированы основные особенности организации функционирования различных кооперативных форм:

- нацеленность производства на рыночный сбыт;
- формирование маркетинговых структур с целью своевременного и гибкого учета конъюнктуры рынка;
- оптимизация хозяйственной деятельности всех субъектов интеграции для обеспечения производства совместного высококачественного конечного продукта;
- повышение требований к биологической и технологической безопасности продукции сельского хозяйства;
- возрастание требований рынка по учету потребительского и платежеспособного спроса потребителей;
- усиление роли экономических интересов хозяйствующих субъектов при создании кооперативно-интеграционных структур;
- формирование системы достаточной мотивации трудового участия среди субъектов интеграции;
- в условиях рыночных преобразований возрастает роль экономической свободы и существующих условий для предпринимательства;
- формирование интегрированных структур в условиях функционирования социальноориентированной рыночной экономики;
- объединение хозяйствующих субъектов в условиях недостатка инвестиций.

Выполненные исследования показывают также, что в новых условиях хозяйствования изменяются и задачи кооперации, решение которых должно быть направлено:

- на объединение усилий субъектов хозяйствования по осуществлению концентрации средств на приоритетных направлениях производства, переработки и сбыта продукции;

- рациональное и эффективное использование земельных, трудовых и материально-технических ресурсов за счет оптимизации их потребления в единой технологической цепи;

- расширение возможностей внедрения достижений научно-технического прогресса, передовых технологий в сельском хозяйстве и перерабатывающих отраслях, применение высокопроизводительной техники, высококвалифицированного труда;

- адаптированное к конкретным условиям мотивирование использования передовых методов организации производства и стимулирования труда;

- повышение эффективности использования производственного потенциала агропромышленного производства;

– расширение возможностей внедрения новейшей техники и передовых технологий в сельском хозяйстве и перерабатывающих отраслях, применение высококвалифицированного труда;

– создание благоприятных производственных и социальных условий для работников, усиление заинтересованности в производительном труде и рост качества жизни;

– обеспечение взаимного интереса участников в получении общего максимального конечного результата в технологической цепи "производство – переработка – сбыт".

В процессе исследований выявлены и сформулированы основные тенденции развития кооперации и агропромышленной интеграции:

- создание более крупных интегрированных и корпоративных агропромышленных структур;

- усиление производственно-экономических связей хозяйствующих субъектов различных подкомплексов на основе кооперации и интеграции;

- ориентация хозяйствующих субъектов на углубление специализации и концентрации с учетом достигнутого уровня интенсификации;

- возрастающее значение производимой качественной и безопасной продукции и увеличение ее доли в рационе населения;

- усиление давления рынка на структуру производства субъектов интеграции по мере изменения потребительского спроса и рыночной конъюнктуры;

- возрастающая необходимость учета потребностей рынка путем создания разнообразных кооперативных и корпоративных структур;

- зависимость эффективного функционирования крупных агропромышленных формирований от уровня использования инноваций для обновления техники и технологий;

- снижение издержек производства и обращения в крупных вертикально интегрированных структурах за счет эффекта масштаба производства и оптимизации совместных усилий;

- возникновение синергического эффекта на каждой стадии единой технологической цепи "производство – переработка – сбыт" в рамках крупных продуктовых объединений.

Следовательно, учет особенностей и тенденций развития кооперации и агропромышленной интеграции в период развития рыночной экономики позволяет существенно снизить издержки производства и обращения субъектов интеграции, повысить эффективность их деятельности за счет оптимизации распределительных отношений при установлении доли товаропроизводителей, в первую очередь, сельскохозяйственных, в потребительской цене продуктов питания.

Заключение. В новых условиях хозяйствования необходимо переосмысление производственной концепции кооперирования, которая основывалась ранее на росте производства, снижении издержек и получении прибыли за счет увеличения оборота. В данных условиях доминирующей должна быть концепция, основанная на разработке эффективных кооперативно-интеграционных форм связи между производством и потреблением, основными связующими звеньями которых выступают обмен и распределение. Это позволяет функционировать крупным кооперативным структурам на принципах самоопределения и самофинансирования и за счет доходов от коммерческой деятельности обеспечивать повышение доходов и уровня жизни своих работников, охрану их имущественных интересов, способствовать решению социальных задач в регионах их функционирования. Полагаем, что посредством обеспечения эффективного функционирования кооперативных организаций достигается также решение задач отдельных отраслей, всего АПК и государства в целом.

Список использованной литературы

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. – Минск: Беларусь, 2005. – 96 с.
2. Гусаков, В.Г. Продовольственная кооперация: оценки и перспективы / В.Г. Гусаков // Агроэкономика. – 2006. – № 5. – С. 2–10.
3. Гусаков, В.Г. Продовольственная кооперация: оценки и перспективы / В.Г. Гусаков // Агроэкономика. – 2007. – № 5. – С. 2–10.
4. Запольский, М.И. Интеграционные процессы в АПК в условиях переходной экономики / М.И. Запольский. – Минск: Ин-т аграрной экономики НАН Беларуси, 2005. – 204 с.
5. Запольский, М.И. Механизм совершенствования интеграционных процессов в аграрном секторе экономики / М.И. Запольский, Е.А. Кожевников, Н.В. Пархоменко, С.Е. Астраханцев. – Минск: Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси, 2006. – 267 с.
6. Запольский, М.И. Кооперация и интеграция в аграрном секторе экономики Беларуси / М.И. Запольский; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2008. – 318 с.

Информация об авторах

Запольский Михаил Иванович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором кооперации и интеграции Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 278-84-52.

Троян Наталья Анатольевна – аспирантка Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси".

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

**ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕРОВ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ,
БАЗИРУЮЩИХСЯ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЦЕНТРАХ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

А.М. КАГАН, доктор экономических наук, профессор

А.В. КОЛМЫКОВ, аспирант

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

**OPTIMIZATION OF SIZES OF INDUSTRIAL
DIVISIONS WHICH ARE BASED ON THE ECONOMIC
CENTERS OF THE AGRICULTURAL ORGANIZATIONS**

A. KAGAN, the Doctor of Economics, the professor

A. KALMYKOU, the post-graduate student

The Establishment of Education "The Belorussian

State Agricultural Academy"

В статье приведена разработанная экономико-математическая модель оптимизации размеров землепользования производственного подразделения, базирующегося на хозяйственном центре. Раскрыт механизм сопоставления удельных производственных затрат, увеличивающих и уменьшающих площадь подразделения. Установлены оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах сельскохозяйственных организаций.

The authors present the developed economic-mathematical model of optimization of the sizes of land tenure of the industrial division which is based on the economic centre in the article. The mechanism of comparison of the specific industrial expenses increasing and reducing the area of division is shown. The optimum sizes of the industrial divisions which are based on the economic centers of the agricultural organizations are established.

Введение. В современных условиях хозяйствования для повышения эффективности производства сельскохозяйственных организаций с территориальной организационно-производственной структурой важное значение имеет оптимизация размеров производственных подразделений.

Выполненные нами исследования показывают, что сельскохозяйственные организации с территориальной организационно-производственной структурой управления включают несколько производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах и центральной усадьбе хозяйства.

Производственное подразделение, базирующееся на хозяйственном центре, является структурной частью сельскохозяйственной организа-

ции, специализируется на производстве определенных видов продукции, за которым постоянно или долговременно закреплены земля, рабочая сила и техника, при этом основные производственные здания и сооружения размещаются при хозяйственном центре. В условиях республики они представлены производственными участками, отделениями, комплексными и другими бригадами [1, 4].

Под оптимальным размером производственного подразделения, базирующегося на хозяйственном центре, нами понимается такой размер его землепользования, который позволяет получить максимум сельскохозяйственной продукции с единицы площади при наименьших затратах труда и материальных средств на ее производство, обеспечить рациональное использование и охрану земель.

Целью данной работы является обоснование оптимальных размеров производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах в рыночных условиях хозяйствования.

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

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

Результаты и предложения. Исследование размеров производственных подразделений выполнено нами на основе социологического опроса специалистов, занятых в сельском хозяйстве, материалов обследования внутрихозяйственной организации территории и результатов производственной деятельности 145 сельскохозяйственных предприятий с территориальной организационно-производственной структурой, специализирующихся на молочно-мясном скотоводстве. Установлено, что в этих хозяйствах организовано 434 производственных подразделения со своими хозяйственными центрами. В 51 % хозяйств функционирует по 2 подразделения; 23 % – 3; 12 % – 4; 6 % – 5, в 8 % – 6 и более подразделений. Среднее число производственных подразделений, приходящихся на хозяйство, по данной выборке равняется трем.

Изучение специальной литературы [2, 5, 7] и выполненные нами исследования показали, что обоснование оптимальных размеров производственных подразделений выполняется путем сопоставления удельных производственных затрат (в расчете на гектар общей территории),

увеличивающихся и уменьшающихся с изменением площади землепользования.

В частности, установлено, что размер производственного подразделения обуславливает величину удельных затрат в расчете на гектар его территории:

- амортизации основных средств производства;
- затрат, связанных с организацией управления подразделением;
- внутрихозяйственных транспортных расходов по обслуживанию сельскохозяйственных земель подразделения.

Вместе с тем на размер производственного подразделения оказывают влияние территориальные условия землепользования.

Площади землепользований производственных подразделений определены нами в зависимости от размеров удельных амортизационных отчислений, расходов по организации управления и внутрихозяйственных транспортных затрат. При этом транспортные расходы, включающие внутрихозяйственные затраты на перевозку грузов, работников, перегоны техники и непроизводительные потери времени на переезды и переходы работников для обслуживания сельскохозяйственных земель, рассчитаны с учетом конфигурации землепользования подразделения и места размещения на нем хозяйственного центра.

По данным наших исследований установлено, что между общей площадью хозяйства и суммой годовых амортизационных затрат основных средств существует тесная связь (коэффициент корреляции 0,96).

Зависимость между данными факторами выражается уравнением вида:

$$A_{\text{общ}} = a_A P + b_A, \quad (1)$$

где $A_{\text{общ}}$ – сумма годовых амортизационных затрат основных средств в целом по хозяйству, млн руб.;

P – общая площадь хозяйства, га;

a_A, b_A – эмпирические коэффициенты уравнения.

Тогда зависимость между суммой годовых амортизационных затрат основных средств ($A_{\text{общ, подр}}$) и общей площадью производственного подразделения примет следующий вид:

$$A_{\text{общ, подр}} = (a_A P + b_A) / n \quad (2)$$

или

$$A_{\text{общ, подр}} = a_A P_{\text{подр}} + b_A / n, \quad (3)$$

где $P_{\text{подр}}$ – общая площадь производственного подразделения, га;

n – количество производственных подразделений в хозяйстве.

Отсюда зависимость между суммой годовых амортизационных затрат на гектар земель ($A_{\text{уд, подр}}$) и площадью пашни производственного подразделения ($P_{\text{п. подр}}$) выражается уравнением гиперболы следующего вида:

$$A_{\text{уд, подр}} = a_A + \frac{b_A K_{\text{п. м.}}}{P_{\text{п. подр}} n}, \quad (4)$$

где $A_{\text{уд, подр}}$ – сумма удельных амортизационных затрат основных средств по подразделению, млн руб.;

$P_{\text{п. подр}}$ – площадь пашни производственного подразделения, га;

$K_{\text{п. м.}}$ – коэффициент распаханности территории подразделения.

Из данного уравнения следует, что с ростом размера подразделения по площади пашни сумма годовых амортизационных затрат в расчете на гектар уменьшается.

При этом коэффициент ($K_{\text{п. м.}}$) определяется как отношение площади пашни подразделения ($P_{\text{п. подр}}$) к ее общей площади ($P_{\text{подр}}$), то есть

$$K_{\text{п. м.}} = \frac{P_{\text{п. подр}}}{P_{\text{подр}}}. \quad (5)$$

Также в ходе исследований установлено, что между общей площадью ($P_{\text{п. подр}}$) сельскохозяйственного предприятия и суммой затрат по организации управления ($Y_{\text{уд, подр}}$) имеется тесная связь (коэффициент корреляции 0,95).

Данная зависимость выражается следующим уравнением:

$$Y_{\text{уд, подр}} = a_Y + \frac{b_Y K_{\text{п. м.}}}{P_{\text{п. подр}} n}, \quad (6)$$

где $Y_{\text{уд, подр}}$ – сумма удельных затрат по организации управления, млн руб.;

a_Y, b_Y – эмпирические коэффициенты;

$P_{\text{п. подр}}$ – площадь пашни подразделения, га.

Следовательно, с увеличением размера производственного подразделения затраты по организации управления в расчете на гектар площади пашни уменьшаются.

Выполненные исследования позволяют сделать вывод, что влияние территориальных факторов на размеры производственных подразделений выражают транспортные затраты на перевозку грузов ($C_{\text{гр, подр}}$), работников ($C_{\text{л, подр}}$), перегоны техники ($C_{\text{т, подр}}$), а также потери, связанные с непроизводительными затратами времени на переезды, переходы ра-

ботников для обслуживания сельскохозяйственных земель ($C_{в.подр}$). Важно отметить и то, что все эти затраты прямо связаны со средним расстоянием от хозяйственных центров до обслуживаемых земель.

Отметим еще один существенный момент. Для расчета указанных транспортных затрат в специальной литературе [3, 5, 7] приводятся соответствующие формулы. По данным наших исследований, для расчета оптимального размера производственного подразделения по площади пашни в эти формулы следует включить коэффициент распаханности территории ($K_{р.м.}$). Расчетная формула транспортных затрат на перевозку грузов примет следующий вид:

$$C_{сп.подр} = K_{р.м.} m L c, \quad (7)$$

где $C_{сп.подр}$ – затраты по перевозке грузов в расчете на гектар общей площади производственного подразделения, руб.;

m – грузоемкость 1 га пашни подразделения, т;

L – расстояние перевозки грузов, км;

c – тариф перевозки грузов, руб/ткм.

Транспортные расходы на перевозку работников для обслуживания гектара общей площади земель подразделения представлены формулой:

$$C_{л.подр} = \frac{K_{р.м.} f n' c' L}{E \gamma \beta}, \quad (8)$$

где $C_{л.подр}$ – транспортные расходы на перевозку работников для обслуживания гектара общей площади земель подразделения, руб.;

f – затраты на обслуживание 1 га пашни подразделения, чел.-дней;

n' – количество переездов работников в один день;

c' – стоимость пробега одного километра транспортного средства, руб.;

E – вместимость транспортного средства, чел.;

γ – коэффициент использования вместимости транспортного средства;

β – коэффициент использования пробега транспортного средства.

Удельные затраты на перегоны техники в расчете на гектар общей площади подразделения выражаются следующей формулой:

$$C_{т.подр} = \frac{K_{р.м.} Q_m n'' L c''}{W K_c}, \quad (9)$$

где $C_{т.подр}$ – затраты на перегоны техники в расчете на гектар общей площади подразделения, руб.;

Q_m – объем механизированных работ, выполняемых на 1 га пашни, усл. эт. га;

n'' – количество переездов агрегатов в смену;

c'' – стоимость перегона техники на 1 км, руб.;

W – средняя выработка одного агрегата в смену, усл. эт. га;

K_c – коэффициент сменности работы машино-тракторного агрегата.

Потери, связанные с непроизводительными затратами времени на переезды, переходы работников для обслуживания сельскохозяйственных земель подразделения в расчете на гектар общей площади подразделения представлены формулой:

$$C_{в.подр} = K_{р.м.} f n' c''' \left(\frac{L}{V} + t \right), \quad (10)$$

где $C_{в.подр}$ – потери, связанные с непроизводительными затратами времени на переезды, переходы работников для обслуживания сельскохозяйственных земель в расчете на гектар общей площади подразделения, руб.;

c''' – стоимость одного чел.-ч, затраченного на переезды и переходы работника для обслуживания пахотных земель, руб.;

V – средняя скорость движения транспортного средства, км/ч;

t – время, затрачиваемое работником на переходы для одной поездки, час;

Обобщая изложенное, необходимо отметить, что использование нами в формулах 7–10 коэффициента $K_{р.м.}$ обусловлено тем, что при расчете транспортных затрат грузоемкость (m , тонн), трудоемкость (f , чел.-дней), объем механизированных работ (Q_m , усл. эт. га) устанавливаются на гектар пахотных земель, а среднее расстояние перевозок рассчитывается для общей территории. Из этого вытекает, что с помощью коэффициента $K_{р.м.}$ производится перерасчет этих показателей на гектар общей территории хозяйства.

Для расчета оптимальных размеров производственных подразделений по площади пашни значения включенных в формулы 7–10 транспортных затрат установлены на основе статистической отчетности сельскохозяйственных организаций, типовых технологических карт, нормативных и справочных материалов [8, 9, 10].

В результате выполненных нами расчетов установлено: $n = 3$; $b_A = 196074$, $b_V = 18317$, $K_{р.м.} = 0,4; 0,5; 0,53; 0,55$; $m = 29$ т/га; $c = 0,54$ тыс. руб/ткм; $f = 5,0$ чел.-дней/га; $n' = 2$; $n'' = 2$; $c' = 0,8$ тыс. руб.; $E = 25$ чел.; $\gamma = 1$; $\beta = 0,5$; $Q_m = 16,0$ усл. эт. га/га; $c'' = 0,67$ тыс. руб.; $W = 8,78$ усл. эт. га; $K_c = 1,5$; $c''' = 1,06$ тыс. руб.; $V = 30$ км/ч; K – принят по К.Н. Сазонову [9]; $K_K = 1,2$.

Исследования показали, что землепользование большинства производственных подразделений имеет компактную форму. В среднем конфигурация варьирует от квадрата с центральным размещением хозцентра до прямоугольника с соотношением сторон 1:2 и периферийном размещении на их территории хозяйственного центра (на середине полудиagonали).

Исходя из этого, оптимальные размеры производственных подразделений по площади пашни нами установлены при конфигурации их землепользования – квадрат с центральным размещением хозцентра ($K=0,383$) и прямоугольник с соотношением сторон 1:2 и размещением хозяйственного центра на периферии (середине полудиagonали) ($K=0,534$).

И наконец, для определения оптимальных размеров производственных подразделений нами установлено рациональное соотношение размеров их производства и территории. Такое соотношение нами предлагается определять путем нахождения минимума следующей целевой функции:

$$G = A + C \rightarrow \min, \quad (11)$$

где G – сумма годовых затрат в расчете на единицу земельной площади, изменяющаяся в зависимости от размера производственного подразделения;

A – сумма производственных затрат в расчете на единицу земельной площади, уменьшающаяся с ростом размера землепользования;

C – сумма производственных затрат в расчете на единицу земельной площади, увеличивающаяся с ростом размера территории.

Надо сказать, что для оптимизации размера производственного подразделения нами разработана экономико-математическая модель, экономический смысл которой заключается в нахождении такого размера производственного подразделения, при котором достигается минимум рассматриваемых удельных затрат.

С целью решения данной экономико-математической модели для производственного подразделения сформулирована следующая целевая функция ($I_{подр}$), которая включает суммарные удельные амортизационные отчисления ($A_{уд.подр}$), затраты по организации управления ($V_{уд.подр}$) и транспортные расходы ($C_{гр.подр}$, $C_{л.подр}$, $C_{т.подр}$, $C_{в.подр}$), связанные с функционированием производственного подразделения, базирующегося на хозяйственном центре, в расчете на гектар общей площади:

$$I_{подр} = A_{уд.подр} + V_{уд.подр} + C_{ТР1.подр} + C_{ТР2.подр} \rightarrow \min, \quad (12)$$

$$\text{где } C_{ТР1.подр} = d_1(C_{гр.1.подр} + C_{л.1.подр} + C_{т.1.подр} + C_{в.1.подр}), \quad (13)$$

123

$$C_{ТР2.подр} = d_2(C_{гр.2.подр} + C_{л.2.подр} + C_{т.2.подр} + C_{в.2.подр}). \quad (14)$$

Поскольку в подразделениях производство сельскохозяйственной продукции организационно и технологически связано с центральной усадьбой и хозцентром, при расчете удельных внутрихозяйственных транспортных затрат ($C_{ТР1.подр}$, $C_{ТР2.подр}$), согласно кадастровой оценке земель сельскохозяйственных предприятий [6], нами принято, что доля удельных внутрихозяйственных транспортных затрат, приходящаяся при обслуживании сельскохозяйственных земель с центральной усадьбы (d_1), составляет 0,25 (25 %), а с хозяйственного центра производственного подразделения (d_2) – 0,75 (75 %).

Тогда удельные внутрихозяйственные транспортные затраты при обслуживании сельскохозяйственных земель с центральной усадьбы составят:

$$C_{ТР1.подр} = (mcL_1K_{р.м.} + \frac{fn'c'L_1K_{р.м.}}{E\gamma\beta} + \frac{Q_m n''L_1c''K_{р.м.}}{WK_c} + K_{р.м.}fn'c''(\frac{L_1}{V} + t))d_1, \quad (15)$$

$$\text{при этом } L_1 = 0,1K_{хоз}K_{\kappa}\sqrt{\frac{nP_{н.подр}}{K_{р.м.}}}, \quad (16)$$

где L_1 – среднее расстояние от центральной усадьбы до обслуживаемых земель хозяйства производственного подразделения, км;

$K_{хоз}$ – коэффициент, учитывающий конфигурацию землепользования хозяйства и место расположения на нем центральной усадьбы;

K_{κ} – коэффициент кривизны дорог;

n – число производственных подразделений в хозяйстве;

$P_{н.подр}$ – площадь пашни подразделения, га;

$K_{р.м.}$ – коэффициент распаханности территории подразделения;

d_1 – доля удельных внутрихозяйственных транспортных затрат, приходящихся на центральную усадьбу.

Удельные внутрихозяйственные транспортные затраты, приходящиеся при обслуживании сельскохозяйственных земель с хозяйственного центра производственного подразделения, составят:

$$C_{ТР2.подр} = (mL_2cK_{р.м.} + \frac{fn'c'L_2K_{р.м.}}{E\gamma\beta} + \frac{Q_m n''L_2c''K_{р.м.}}{WK_c} + K_{р.м.}fn'c''(\frac{L_2}{V} + t))d_2, \quad (17)$$

$$\text{где } L_2 = 0,1K_{подр}K_{\kappa}\sqrt{\frac{P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}, \quad (18)$$

124

где L_2 – среднее расстояние от хозяйственного центра производственного подразделения до обслуживаемых территорий, км;

$K_{подр}$ – коэффициент, учитывающий конфигурацию землепользования производственного подразделения и место расположения на нем хозяйственного центра;

d_2 – доля удельных внутрихозяйственных транспортных затрат, приходящихся на хозяйственный центр производственного подразделения.

Для нахождения минимума целевой функции подставим в уравнение ($I_{подр}$) выражение составляющих (4–10). В результате получим:

$$I_{подр} = a_A + \frac{b_A K_{р.м.}}{P_{н.подр} n} + a_Y + \frac{b_Y K_{р.м.}}{P_{н.подр} n} + (mc L_1 K_{р.м.} + \frac{fn'c'L_1 K_{р.м.}}{E\gamma\beta} + \frac{Q_n n'' L_1 c'' K_{р.м.}}{WK_c} + K_{р.м.} fn'c'' (\frac{L_1}{V} + t)) d_1 + (mc L_2 K_{р.м.} + \frac{fn'c'L_2 K_{р.м.}}{E\gamma\beta} + \frac{Q_n n'' L_2 c'' K_{р.м.}}{WK_c} + K_{р.м.} fn'c'' (\frac{L_2}{V} + t)) d_2 \longrightarrow \min \quad (19)$$

В связи с тем, что транспортные составляющие данной функции не включают в себя независимую переменную ($P_{н.подр}$), подставим значения средних расстояний (L_1, L_2) в виде следующих математических выражений (16; 18). Тогда суммарные годовые издержки ($I_{подр}$) в расчете на гектар площади пашни будут равны:

$$I_{подр} = a_A + \frac{b_A K_{р.м.}}{P_{н.подр} n} + a_Y + \frac{b_Y K_{р.м.}}{P_{н.подр} n} + (0,1 K_{р.м.} mc K_{хоз} K_{к} \sqrt{\frac{n P_{н.подр}}{K_{р.м.}}} + \frac{0,1 K_{р.м.} K_{хоз} K_{к} fn'c' \sqrt{\frac{n P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}}{E\gamma\beta} + \frac{0,1 K_{р.м.} Q_n n'' c'' K_{хоз} K_{к} \sqrt{\frac{n P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}}{WK_c} + K_{р.м.} fn'c'' (\frac{0,1 K_{хоз} K_{к} \sqrt{\frac{n P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}}{V} + t)) d_1 + (0,1 K_{р.м.} mc K_{подр} K_{к} \sqrt{\frac{P_{н.подр}}{K_{р.м.}}} + \frac{0,1 K_{р.м.} K_{подр} K_{к} fn'c' \sqrt{\frac{P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}}{E\gamma\beta} + \frac{0,1 K_{р.м.} Q_n n'' c'' K_{подр} K_{к} \sqrt{\frac{P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}}{WK_c} + K_{р.м.} fn'c'' (\frac{0,1 K_{подр} K_{к} \sqrt{\frac{P_{н.подр}}{K_{р.м.}}}}{V} + t)) d_2 \longrightarrow \min \quad (20)$$

Для определения минимума целевой функции ($I_{подр}$) произведем ее дифференцирование по независимой переменной ($P_{подр}$), в результате получим:

$$\frac{dI_{подр}}{dP_{н.подр}} = -\frac{b_A K_{р.м.}}{P_{н.подр}^2 n} - \frac{b_Y K_{р.м.}}{P_{н.подр}^2 n} + (0,1 mc K_{хоз} K_{к} K_{р.м.} \frac{\sqrt{n}}{2\sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}} + \frac{0,1 fn'c' K_{хоз} K_{к} K_{р.м.} \sqrt{n}}{2E\gamma\beta \sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}} + \frac{0,1 Q_n n'' c'' K_{хоз} K_{к} K_{р.м.} \sqrt{n}}{2WK_c \sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}} + \frac{0,1 fn'c'' K_{хоз} K_{к} K_{р.м.} \sqrt{n}}{2V \sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}}) d_1 + (0,1 mc K_{подр} K_{к} K_{р.м.} \frac{1}{2\sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}} + \frac{0,1 fn'c' K_{подр} K_{к} K_{р.м.}}{2E\gamma\beta \sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}} + \frac{0,1 Q_n n'' c'' K_{подр} K_{к} K_{р.м.}}{2WK_c \sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}} + \frac{0,1 fn'c'' K_{подр} K_{к} K_{р.м.}}{2V \sqrt{P_{н.подр} K_{р.м.}}}) d_2 = 0. \quad (21)$$

С целью упрощения данного уравнения введем следующие условные обозначения:

$$mc = \alpha; \quad (22) \quad \frac{fn'c'}{E\gamma\beta} = \eta; \quad (23) \quad \frac{Q_n n'' c''}{WK_c} = \varphi; \quad (24) \quad \frac{fn'c''}{V} = \mu. \quad (25)$$

Подставив принятые обозначения в уравнение (21), получим:

$$-\frac{b_A K_{р.м.}}{P_{подр}^2 n} - \frac{b_Y K_{р.м.}}{P_{подр}^2 n} + 0,1 K_{хоз} K_{к} K_{р.м.} \frac{\sqrt{n}}{2\sqrt{P_{подр} K_{р.м.}}} (\alpha + \eta + \varphi + \mu) d_1 + 0,1 K_{подр} K_{к} K_{р.м.} \frac{1}{2\sqrt{P_{подр} K_{р.м.}}} (\alpha + \eta + \varphi + \mu) d_2 = 0. \quad (26)$$

Из полученного уравнения (26) выражаем независимую переменную $P_{н.подр}$:

$$P_{н.подр} = \sqrt[3]{\frac{400 K_{р.м.} (b_A + b_Y)^2}{n^2 K_{к}^2 (\alpha + \eta + \varphi + \mu)^2 (d_1 K_{хоз} \sqrt{n} + d_2 K_{подр})^2}}. \quad (27)$$

С использованием полученной модели (27), а также установленных численных значений входящих в нее показателей, нами определены оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах для различных условий землепользования и производства (табл.).

Результаты расчетов свидетельствуют, что оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах, по площади пашни в зависимости от распаханности территории, конфигурации производственного подразделения и землеполь-

Таблица – Оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах по площади пашни, га

Конфигурация территории производственного подразделения и место расположения на ней хозяйственного центра	Конфигурация территории землепользования хозяйства и место расположения на ней центральной усадьбы	Размер производственного подразделения, базирующегося на хозяйствах, по площади пашни с учетом процента распаханности территории, га				
	Прямоугольник – 1:2	40%	45%	50%	53%	55%
Квадрат – 1:1 (K=0,383)	В центре (K=0,419)	1980	2060	2130	2170	2200
Прямоугольник – 1:2 (K=0,534)		1710	1780	1840	1880	1900
Квадрат – 1:1 (K=0,383)	На середине полудиагонали (K=0,534)	1850	1920	1990	2030	2060
Прямоугольник – 1:2 (K=0,534)		1620	1690	1750	1780	1800
	Прямоугольник – 1:3					
Квадрат – 1:1 (K=0,383)	В центре (K=0,475)	1910	1990	2060	2100	2130
Прямоугольник – 1:2 (K=0,534)		1670	1730	1790	1830	1850
Квадрат – 1:1 (K=0,383)	На середине полудиагонали (K=0,602)	1780	1850	1920	1960	1980
Прямоугольник – 1:2 (K=0,534)		1570	1640	1690	1730	1750
	Прямоугольник – 1:4					
Квадрат – 1:1 (K=0,383)	В центре (K=0,53)	1850	1930	2000	2030	2060
Прямоугольник – 1:2 (K=0,534)		1620	1690	1750	1780	1810
Квадрат – 1:1 (K=0,383)	На середине полудиагонали (K=0,676)	1720	1780	1850	1880	1910
Прямоугольник – 1:2 (K=0,534)		1520	1580	1640	1670	1690

зования хозяйства, а также места размещения на нем хозяйственного центра и центральной усадьбы, находятся в пределах от 1520 до 2200 га.

Установлено, что размеры производственных подразделений с изменением конфигурации территории от квадрата до прямоугольника (с соотношением сторон 1:2) и землепользования хозяйства от прямоугольника (с соотношением сторон 1:2) до прямоугольника (с соотношением сторон 1:4) уменьшаются соответственно почти на 14 и 6 %, а при смещении центральной усадьбы хозяйства с центра землепользования на его периферию (середину полудиагонали) – в среднем на 7 %.

С повышением распаханности территории с 40 до 55 % оптимальные размеры землепользования подразделения увеличиваются более чем на 11 %.

Таким образом, оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах, для средних условий республики: распаханность территории ($K_{p.m.} = 53\%$), конфигурация землепользования подразделения – квадрат с центральным размещением хозяйства и прямоугольник с соотношением 1:2 и размещением хозяйственного центра на периферии (середине полудиагонали) находятся в пределах 1700–2200 га пашни.

Заключение. Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Обоснование оптимальных размеров производственных подразделений выполняется путем сопоставления удельной амортизации основных средств производства, затрат, связанных с организацией управления подразделением, внутрихозяйственных транспортных расходов по обслуживанию сельскохозяйственных земель в расчете на гектар общей территории, увеличивающихся и уменьшающихся с изменением площади землепользования, с учетом его территориальных условий (конфигурации, места размещения хозяйственного центра, кривизны дорог). На этой основе разработаны методика и модель оптимизации размеров производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах.

2. Оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах сельскохозяйственных организаций, специализирующихся на молочно-мясном скотоводстве, для средних условий республики находятся в пределах 1700–2200 га пахотных земель.

3. Оптимальные размеры производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах, с изменением конфигурации территории от квадрата до прямоугольника (с соотношением сторон 1:2) и землепользования хозяйства от прямоугольника (с соотношением сто-

рон 1:2) до прямоугольника (с соотношением сторон 1:4), уменьшаются соответственно на 14 и 6 %, а при смещении центральной усадьбы хозяйства с центра землепользования на его периферию (середину полудиагонали) – в среднем на 7 %. С повышением распаханности территории с 40 до 55 % оптимальные размеры производственных подразделений увеличиваются более чем на 11 %.

Список использованной литературы

1. Волков, С.Н. Землеустройство: в 7 т. / С.Н. Волков. – М.: Колос, 2001. – Т. 2: Землеустроительное проектирование. Внутрихозяйственное землеустройство. – 648 с.
2. Волков, С.Н. Землеустройство: в 7 т. / С.Н. Волков. – М.: Колос, 2001. – Т. 4: Экономико-математические методы и модели. – 696 с.
3. Волков, С.Н. Учет транспортного фактора при землеустройстве: учеб. пособие. – М.: ГУЗ, 2000. – 174 с.
4. Гендельман, М.А. Землеустроительное проектирование / М.А. Гендельман, В.Я. Заплетин, А.Д. Шулейкин. – М.: Агропромиздат, 1986. – 511 с.
5. Заплетин, В.Я. Рациональная организация территории колхоза / В.Я. Заплетин. – Воронеж: Центрально-черноземное книжное издательство, 1969. – 173 с.
6. Кадастровая оценка земель сельскохозяйственных предприятий: метод. указания / Государственный комитет по земельным ресурсам и картографии Республики Беларусь. – Минск, 1997. – 117 с.
7. Новиков, Г.И. Методика расчета оптимальных размеров бригад и ферм / Г.И. Новиков. – М.: Колос, 1967. – 240 с.
8. Организационно-технологические нормативы возделывания сельскохозяйственных культур: сб. отраслевых регламентов / Ин-т аграрной экономики НАН Беларуси; рук. разраб. В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Белорус. наука, 2005. – 460 с.
9. Сазонов, К.Н. Математические закономерности организации земельной площади / К.Н. Сазонов // Записки Харьковского с.-х. ин-та им. В.В. Докучаева. – Харьков: ХСХИ, 1951. – С. 175–211.
10. Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства / Под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2006. – 440 с.

Информация об авторах

Каган Анатолий Моисеевич – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-36. E-mail:ekmail@baa.by

Колмыков Алексей Васильевич – аспирант кафедры агробизнеса УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-72-02. E-mail: Alex_2704@mail.ru

Дата поступления статьи – 30 апреля 2009 г.

УДК 658.81:338.43.02

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРИНЦИПОВ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Н.В. КИРЕЕНКО, докторант, кандидат экономических наук, доцент
Государственное предприятие "Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси"

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINITION OF THE ESSENCE OF SALES ACTIVITY AND PRINCIPLES OF ORGANIZATION IN THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX

N. KIREYENKA, the candidate of economic sciences,
the associate professor
The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

Изучены и обобщены теоретические подходы к определению сбытовой деятельности в агропромышленном комплексе. Выделены основные направления маркетинга в реализации сбытовой политики (управление сбытом, маркетинговые каналы и искусство продаж) и определена ее взаимосвязь с логистикой. Обоснованы принципы организации системы сбыта агропромышленных предприятий в условиях рыночной экономики.

The theoretical approaches to definition of the essence of sales activity in the agroindustrial complex have been researched. The main marketing directions in sale policy have been underlined (sales force management, marketing channels u selling) and mutual connection with logistics have been determined. There were offered organization principles of sales system of the agroindustrial enterprises in marketing economy.

Введение. Макро- и микроэкономические условия функционирования агропромышленного комплекса (АПК) требуют от руководителей предприятий уделять особое внимание вопросам продажи товаров и повышению их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. При этом конкурентоспособность обеспечивается не только продукцией и услугами, но особенно системой сбыта. Как справедливо отмечает Д. Сакс: "Основная идея рыночной экономики сводится к тому, что люди осуществляют свой личный выбор – что купить, где работать, как разместить сбережения, а фирмы под этот выбор подстраиваются" [1, с. 29]. Актуальность исследования основных принципов организации

и функционирования сбытовой деятельности обусловлена необходимостью повышения эффективности ее реализации на агропромышленных предприятиях и недостаточной изученностью данного вопроса в научной литературе.

Материалы и методы. Теоретической и методологической основой исследования выступали работы отечественных и зарубежных ученых в области организации управления, экономики, сбыта, маркетинга, логистики, в том числе и в системе АПК, а также использованы общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение, аналогия), методы сравнительного анализа, монографический.

Результаты и предложения. Сбыт начинается с момента окончания производства товара и представляет собой разнообразную деятельность, посредством которой товаропроизводитель (продавец) общается с покупателем. Однако суть этого понятия шире. Его рассматривают как: фазу воспроизводства; функции маркетинга и координации различных аспектов коммерческой деятельности; процессы обмена или передачи права собственности на продукцию; сбалансирование спроса и предложения; элемент стратегии предприятия.

Изучение и анализ экономических источников по данной теме показывают, что существуют различные подходы к определению сущности сбытовой деятельности.

Западные экономисты пока не выработали единого взгляда на закономерности и функции политики сбыта в аграрной сфере. Во-первых, большинство ученых [2, 3, 4], считая, что значительная часть затрат связана с продвижением продукции на рынок, выделяют в сбытовой деятельности активную работу по поддержанию и формированию спроса на товары, организацию эффективных каналов распределения и товародвижения. Главные причины такого подхода заключаются в том, что эти расходы распределяются на весь экономический процесс и учитываются при осуществлении всей деятельности. При этом перемещение продукции и ее складирование являются компонентами сбытовой политики. По расчетам П. Драккера, из каждого доллара, затраченного покупателем на приобретение товаров, 50 центов в той или иной степени связаны с реализацией продукции [2]. Французские экономисты также характеризуют сбыт как цепочку, объединяющую товаропроизводителя и потребителя через промежуточные звенья: сбытовиков, торговых посредников, инициаторов покупки [3, с. 105]. Почти то же самое утверждается и с позиции маркетинга, где сбытовая деятельность представлена

совокупностью действий, которые осуществляются с момента поступления товара в продажу до его приобретения потребителем [4, с. 51]. По нашей оценке, такой подход к экономической природе сбыта можно назвать меркантильным, так как основное внимание концентрируется на процессе обмена, а значит на затратах и возможных доходах в этой сфере. Можно предположить, что данные авторы сознательно сужали роль объекта исследования, чтобы показать его подчиненную функцию по отношению к маркетингу. Кроме того, здесь не просматриваются новизна и научное предвидение путей дальнейшего развития сбыта в рамках агропромышленных интегрированных объединений.

Во-вторых, подход, предлагаемый Д. Болтом, можно условно назвать маржиналистским. Нами выявлено, что в основе концепции лежит теория так называемой предельной полезности сбытовой деятельности предприятия. В данном случае сбыт рассматривается как "персонифицированный, непосредственный и двусторонний процесс осуществления контактов и убеждения ..." [5, с. 42–43]. Центральной задачей является прибыльная реализация товаров предприятия, а основными функциями – изучение спроса, загрузка производственных мощностей и продвижение продукции на рынок. Поэтому вся сбытовая деятельность направлена на увеличение объема реализации, а прирост продаж, в свою очередь, признается целесообразным только при обеспечении необходимой (предельной) прибыльности.

В-третьих, российские исследователи придерживаются несколько иных подходов в формировании политики сбыта продукции АПК, методологическая основа которых заключается в необходимости применения логистики в сбытовой и торгово-посреднической деятельности. Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что в сфере реализации продукции логистика является эффективным инструментом реализации стратегии и тактики агропромышленного предприятия, важнейшие функции которого заключаются в следующем:

- планирование, организация и управление транспортно-перемещающими процессами в логистической системе в послепроизводственный период;
- управление товарными запасами;
- получение и эффективная обработка заказов;
- комплектация, упаковка и выполнение ряда других логистических операций по подготовке товарных потоков к генерации;
- организация рациональной отгрузки;
- управление доставкой и контроль над выполнением транспортно-перемещающих операций в логистических цепях;
- планирование, организация и управление логистическим сервисом.

Однако, по нашему мнению, содержательная сторона сбыта должна выражаться не только в организации рационального товародвижения, но и в ориентации производства на нужды и потребности рынка.

В-четвертых, в современной экономической литературе часто термины "распределение", "товародвижение", "сбыт" используются как синонимы, однако между ними существует различие. Так, категория "распределение" среди зарубежных логистов получила широкое распространение в конце 50-х и 60-х годах XX века, когда на смену рынку продавца пришел рынок покупателя. В этот период распределение понималось как синоним маркетинга, что нередко приводило к терминологической путанице. Его границы в российской экономической науке впервые определила М.Е. Залматова, предложив под распределением понимать: "... 1) упаковку продукции; 2) экспедирование; 3) управление сбытом; 4) хранение на складе готовой продукции; 5) складское хозяйство для готовой продукции; 6) транспортировку продукции до склада потребителя; 7) транспортное хозяйство для перевозок готовой продукции" [6, с. 70]. По мнению ряда отечественных ученых, распределение товаров представляет собой реализацию системы целей и задач, в результате которой обеспечивается перемещение необходимых товаров в пространстве и времени от производителя к месту продажи и потребления. Такой подход вполне согласуется и с нашим представлением о распределении как содержательной стороне сбытовой деятельности. Поэтому к его функциям относятся:

- определение покупательского спроса и организация его удовлетворения;
- накопление, сортировка и размещение запасов готовой продукции;
- установление хозяйственных связей по поставкам товаров и оказанию услуг потребителям;
- выбор рациональных форм товародвижения и организация торговли.

В настоящее время зарубежными учеными и исследователями по маркетингу выделяются три его главных раздела (Sales force management, Marketing channels и Selling), которые позволяют рассматривать систему продаж по следующим направлениям: управление сбытом, маркетинговые каналы и собственно искусство продаж. Поэтому авторы, например Ф. Котлер, Т. Левит и другие наиболее известные, ограничиваются в своих монографиях по маркетингу отдельными, относительно небольшими разделами и главами, посвященными данным вопросам. В связи с этим и выделяются следующие уровни реализации политики сбыта и распределения: коммерческий, каналный и физический.

Коммерческое распределение включает преимущественно функции планирования, анализа, контроля и регулирования сбытовой деятельно-

сти. В современных условиях хозяйствования управление сбытом основано на следующих концептуальных подходах [5, 7, 8, 9]:

- концепция сбыта исходит из общей стратегии предприятия и содержит стратегические и тактические решения в области сбытовой политики. Стратегические задачи должны предусматривать на перспективу решение комплекса проблем, связанных с созданием или развитием собственной распределительной сети, возможным сотрудничеством с уже существующими посредниками для обеспечения эффективного сбыта продукции. Тактические задачи связаны с повседневной деятельностью, направленной на успешную реализацию произведенной продукции своей сбытовой сети и обеспечение рационального сотрудничества со всеми возможными посредниками;

- концепция управления сбытом охватывает основные идеи корпоративной политики в сфере планирования продаж и организации совместной деятельности руководства и сотрудников;

- социальная концепция сбыта рассматривает работников предприятия как некий социум, объединенный единой миссией, целью, задачами. Интерпретируя классическую треугольную модель услуг Ф. Котлера, можно установить социально ориентированные отношения между товаропроизводителем, торговым посредником и конечным потребителем.

Канальное распределение раскрывает Ф. Котлер, формулируя категорию "канал распределения как совокупность фирм или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю" [9, с. 399]. В свою очередь, Американская маркетинговая ассоциация определяет канал распределения следующим образом: структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг. По мнению Л. Штерна, А. Эль-Ансари, Э. Кофлана, самые разные организации – производственные, коммерческие (специализирующиеся на оптовой или розничной торговле) и многие другие – объединяют усилия, создавая маркетинговые каналы, позволяющие им поставлять свои товары предприятиям-покупателям и конечным потребителям. По нашей оценке, для определения значения и выявления сути канального распределения в АПК необходимо изучить те направления, которые обеспечивают их функционирование. Поэтому канал сбыта целесообразно рассматривать как систему хозяйственных связей между предприятиями, участвующими в процессе купли-продажи сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Обобщение результатов существующих исследований и анализ функций маркетингового канала, опирающийся на работы Д. Бауэрсокса, Д. Клосса, Е. Кларка, Ф. Кларка, позволяют объединить их в три категории: обмена, физического распределения и вспомогательные (функции обеспечения). В общей структуре канала их выполнением в различных ситуациях могут заниматься разные участники. Кроме того, иногда отдельные функции повторяются неоднократно на протяжении канала. Например, хранением запасов могут заниматься производитель, оптовик, розничный торговец и конечный покупатель. С другой стороны, финансирование всех операций маркетингового канала может быть сосредоточено в руках одного участника.

Физическое распределение включает работу с заказами, обработку грузов, организацию складского хозяйства, управление запасами и транспортировку. Его эквивалентом служит товародвижение в маркетинге, которое Ф. Котлер, Ф.И. Евдокимов, В.М. Гавва рассматривают как деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест их происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и с выгодой для себя. При этом основные его издержки складываются из расходов по транспортировке, последующему складированию товаров, поддержанию товарно-материальных запасов, получению, отгрузке и упаковке товаров, административных расходов и затрат по обработке заказов. Результаты исследований товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, проведенные российскими учеными, показали, что затраты на снабжение и сбыт по источникам формирования в среднем распределяются следующим образом: потребители – 24,3 %, поставщики – 13,5; посреднические организации – 3,2; транспорт – 54 %. По основным стадиям товародвижения расходы на перевозку, включая загрузку и разгрузку транспортных средств, составляют 62,5 %, складирование – 37,5 %. Текущим затратам принадлежит 86,1 %, а единовременным – 13,9 % [10, с. 139].

В-пятых, важность продаж на рынках продукции АПК отражается структурированием их на профессиональном уровне. Например, в Великобритании существуют Институт продаж и управления маркетингом, Институт профессиональных продаж. В работах Т. Левита, П. Дракера, Ч. Футрела, Ф. Котлера управление продажами рассматривается как процесс, состоящий из многочисленных взаимосвязанных действий, направленных на достижение целей предприятия, связанных с реализацией продукции. Цели и стратегии рассматриваемого направления определяются на основе решений маркетинговой политики и должны соответ-

ствовать всем составляющим маркетинг-микса. Именно стратегия маркетинга обеспечивает наиболее эффективную связь производства и потребления продукции на основе оптимальной организации их распределения и товарного обмена. По нашему мнению, исследование сущности и значения продаж свидетельствует о необходимости развития данного направления как составной части программы предприятия, а общие усилия должны координироваться при помощи маркетинговой функции.

Вместе с тем у отечественных ученых также нет единого мнения о сущности и принципах формирования и развития сбыта в АПК. Анализ проведенных исследований по этому вопросу показывает, что их перечень и содержание видоизменялись в зависимости от существующего государственного устройства. Так, например, главный принцип социалистического хозяйствования "план – это закон" отторгал любую хозяйственную инициативу предприятий, если она не была санкционирована сверху. Поэтому теория и практика сбыта готовой продукции советского периода малоприменимы для реализации в условиях рынка.

В рыночной экономике сбытовая деятельность строится на следующих принципах, признаваемых зарубежными и отечественными учеными [2, 3, 5, 7, 8, 9, 10]:

- координация всех сбытовых процессов, начиная от операций товаропроизводителя и заканчивая сервисом потребителя;
- интеграция функций управления сбытом готовой продукции и услуг, начиная с целеполагания и заканчивая контролем;
- адаптация коммерческого, канального и физического распределения к постоянно меняющимся требованиям рынка, в первую очередь, к запросам покупателей;
- системность как управление сбытом в его целостности и взаимозависимости всех элементов сбытовой деятельности;
- комплексность, то есть решение всей совокупности проблем, связанных с удовлетворением платежеспособного спроса покупателей;
- оптимальность как в соотношении частей системы, так и в режиме ее функционирования;
- рациональность в организационной структуре предприятия и в организации управления в целом.

Организованная в соответствии с перечисленными принципами сбытовая деятельность обладает свойствами эмергентности, синергизма и конгруэнтности. Применительно к предмету нашего исследования под эмергентностью сбыта понимается его способность порождать системный эффект от оптимальной координации деятельности всех элементов коммерческого, канального и физического распределения. Эффект

синергизма потенциально заложен в сбытовой деятельности, обладающей системообразующими функциями (планирование и подготовка сбыта; продажа товаров и услуг; сбытовой контроль и регулирование). Именно полнота реализации этих функций позволяет получить свойства системы, которыми не обладают ее элементы в отдельности. Конгруэнтность сбыта обнаруживается в соразмерности (соответствии) ее элементов между собой и с целями системы. Кроме того, необходимо учитывать особенности реализации указанных принципов каждым товаропроизводителем, что во многом определяется внутренними и внешними факторами.

Заключение. В результате обобщения различных точек зрения относительно сущности сбыта следует, что рассмотренные понятия и определения отражают, в основном, частные случаи и не дают полного понимания данного направления. Сбытовую функцию нельзя выделить исключительно в сфере маркетинга или логистики. Фактически речь идет о самостоятельном направлении исследования, аккумулирующем в себе совокупность основополагающих операций этих двух сфер деятельности.

В отношении определения сущности сбытовой деятельности, по нашему мнению, необходимо исходить, прежде всего, из различных целей, поставленных перед ней. Концептуальной целью сбыта является реализация долгосрочных решений, которые определяются целевым планированием политики предприятия (рентабельность, размер и профиль фирмы). Стратегическая цель организации состоит в том, чтобы в рамках указанных направлений по возможности использовать сбытовой потенциал. При этом главной целью является достижение соответствующей рентабельности, обеспечивающей эффективное функционирование предприятия.

Используя научный подход "от общего – к частному", нами предлагается рассматривать сбыт как конкретную деятельность товаропроизводителя (продавца), имеющую своей целью реализацию продукции на соответствующих продовольственных рынках (сегментах). В связи с этим под сбытовой деятельностью сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий следует понимать процесс продвижения продукции на рынок и организации товарного обмена с целью получения прибыли. Определяя ее содержание, наиболее универсальным критерием должен служить минимум затрат или максимальный эффект от выполнения всех функций сбыта предприятия. Суть указанного подхода заключается в интеграции функциональных сфер, связанных с прохождением материального потока от производителя к потребителю (перевозки, уп-

равление запасами, складирование, информационное обеспечение и др.) в единый комплекс.

Список использованной литературы

1. Сакс, Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж. Сакс; пер с англ. – М.: Экономика, 1994. – 331 с.
2. Drucker, P. Management: Tasks, Responsibilities, Practice / P. Drucker. – New York: Harper&Row, 1973. – P. 64–65.
3. Дейян, А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продаж / А. Дейян, А. Троадек; пер. с фр. – М.: Прогресс, 1994. – 190 с.
4. Академия рынка: маркетинг / А. Дайян [и др.]; пер. с фр. – М.: Экономика, 1993. – 572 с.
5. Болт, Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Дж. Болт; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
6. Залматова, М.Е. Закупочная и распределительная логистика: учеб. пособие / М.Е. Залматова. – Саратов: Изд-во СПИ, 1992. – 83 с.
7. Гусаков, В.Г. Совершенствование системы сбыта сельскохозяйственной продукции / В.Г. Гусаков, Л.Н. Байгот. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1995. – 51 с.
8. Организация системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2001. – 175 с.
9. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – Новосибирск: Наука, 1992. – 736 с.
10. Пурлик, В.М. Логистика торгово-посреднической деятельности / В.М. Пурлик. – М.: Высш. шк., 1995. – 202 с.

Информация об авторе

Киреенко Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (дом.) 8(017) 254-21-22, тел. (моб.) 8(029) 685-96-38. E-mail uramart@mail.by

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

**ПРИМЕНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ
ПО НИВЕЛИРОВАНИЮ СЕЗОННОСТИ
ПРОИЗВОДСТВА В МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ ПУТЕМ
ФОРМИРОВАНИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫХ
ЗАКУПОЧНЫХ ЦЕН НА МОЛОКО**

М.Л. КЛИМОВА, исполняющая обязанности заведующего сектором
экономических исследований

РУП "Институт мясо-молочной промышленности"

**APPLICATION OF EFFECTIVE POLICY
OF LEVELING OF SEASONAL PREVALENCE
OF MANUFACTURE IN DAIRY BRANCH BY FORMING
OF MILK DIFFERENTIAL PURCHASING PRICES**

M. KLIMOVA, the acting head of department of economic researche

The Republican Unitary Enterprise

"The Institute of the Meat and Dairy Industry"

*В статье исследованы состояние
и проблемы сезонности производства
молочного сырья и молочной продук-
ции в Беларуси, предложена новая ме-
тодика обоснования закупочных цен
на молоко с целью нивелирования се-
зонности производства молока и
молочной продукции.*

*In this article the author has investi-
gated condition and problems of seasonal
prevalence of manufacture of dairy raw
materials and dairy production in Belarus,
has offered a new technique of substantia-
tion of milk purchasing prices for the pur-
pose of leveling of seasonal prevalence of
manufacture of milk and dairy production.*

Введение. Одним из важных резервов повышения эффективности производства в пищевой промышленности в целом и в молочной отрасли в частности является выработка стройной системы мер по уменьшению негативного влияния сезонности на эффективность производства и качество продукции. Это особенно актуально для молочной отрасли Республики Беларусь, поскольку молочная промышленность особо страдает от недостатка молочного сырья зимой. Вместе с тем, учитывая экспортную ориентацию молочной отрасли, когда на внешние рынки реализуется более 52 % от ресурсов производства молока, требуется экономически и методологически обоснованное планирование объемов производства продукции по месяцам года.

Материалы и методы. В качестве методов измерения сезонности производства молока и молочной продукции использовались: интер-

вальные динамические ряды, определение индекса сезонности (отношение максимального уровня к минимальному), размаха колебаний, относительная мера колебаний (коэффициент вариации – коэффициент сезонности), метод сезонной волны (помесячные данные относят к среднемесячной за год). Информационную базу исследования составили аналитические данные Формы 24-с.х. статистической отчетности и данные отчетов главного управления продовольствия Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Результаты и предложения. Традиционно сложившаяся сезонность производства молока меняется очень медленно, однако за последние девять лет в Республике Беларусь произошли существенные позитивные изменения в сторону сглаживания сезонности. Развитие специализации и концентрации животноводства, внедрение прогрессивных техники и технологий постепенно оказывали влияние на снижение сезонности закупок молока.

Установлено, что за период с 1998 по 2007 г. индекс сезонности производства и поставок молока, а также выпуска молочной продукции имел тенденцию снижения:

- индекс сезонности производства молока в сельхозпредприятиях и крестьянских (фермерских) хозяйствах снизился с 2,55 в 1998 г. до 1,57 в 2007 г. (размах колебаний сократился в 1,6 раза);
- индекс поставок молока на молокоперерабатывающие предприятия – соответственно с 3,14 до 1,62 (размах колебаний сократился в 2 раза);
- индекс производства масла – с 4,08 до 2,00 (размах колебаний сократился в 2 раза);
- индекс производства сыра жирного – с 2,79 до 1,34 (размах колебаний сократился в 2,1 раза) (табл. 1).

Проявление сезонности производства молока и основных групп молочной продукции в региональном разрезе отражено в таблице 2.

Наиболее ярко выраженная сезонность наблюдается в Витебской области: по производству молока – 2,1; по поставкам достигает 2,3. Наименьшие сезонные колебания в молочной отрасли в 2007 г. были в Минской области. Здесь индекс сезонности снивелирован до 1,4 по производству молока и до 1,5 по его поставкам на переработку.

Детальный анализ сезонных колебаний в течение 2005–2007 гг. выявил, что средние колебания заготовок молока, исчисленные в коэффициентах вариации сезонных колебаний, сократились с 21,4 % в 2005 г. до 16,1 % в 2007 г., а средние колебания поставок молока на молокоперерабатывающие предприятия, исчисленные в коэффициентах вариации се-

Таблица 1 – Индекс сезонности за период с 1998 по 2007 г.

Индекс сезонности	Год					
	1998	2001	2002	2003	2005	2007
Сезонность производства молока в с.-х. организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах	2,55	2,21	2,29	2,05	1,84	1,57
Сезонность поставки молока молокоперерабатывающим организациям	3,14	2,85	2,76	2,63	1,98	1,62
Сезонность производства масла	4,08	4,58	4,52	4,09	2,96	2,00
Сезонность производства сыра жирного	2,79	2,43	2,38	2,19	1,82	1,34

Таблица 2 – Индекс сезонности производства молока и молочной продукции в региональном разрезе в 2007 г.

Индекс сезонности	Область					
	Брест-ская	Витеб-ская	Гомель-ская	Гроднен-ская	Минская	Могилев-ская
Производство молока в сельском хозяйстве, тыс. т	1,6	2,1	1,7	1,5	1,4	1,7
Поставки молока перерабатывающим организациям (без давальческой продукции), тыс. т	1,6	2,3	1,8	1,6	1,5	1,7
Удой, кг	1,6	2,1	1,7	1,5	1,4	1,7
Масло животное	2,2	2,9	1,8	2,4	1,8	2,4
Сыры жирные	1,6	2,4	1,6	2,9	1,3	1,7
Сыры твердые	1,7	3,9	1,5	3,1	1,3	1,7
Цельномолочная продукция	1,3	1,4	1,3	1,3	1,6	1,4
СМ, ЗЦМ, сухая сыворотка	2,5	5,0	2,4	4,3	1,6	2,7
Молочные консервы, туб.	1,8	2,2	3,9	3,4	5,1	—
Казеин	3,7	5,6	3,2	4,9	4,0	7,2
Объем продукции в сопоставимых ценах, млн руб.	1,6	2,3	2,1	1,6	1,6	2,1

зонных колебаний, сократились с 24,1 % в 2005 г. до 17 % в 2007 г. Качество молока, поступившего на предприятия республики в 2007 г., по всем областям улучшилось. По республике процент охлажденного молока составил 80,7, что на 7,3 п. п. выше уровня предыдущего года.

Наибольшее количество молочного сырья высшего сорта производится в ноябре – феврале, 1 сорта – в III квартале. В соответствии с этим были направлены усилия на повышение качества молока коровьего с целью нивелирования сезонности качества молока.

Наименьшие колебания качества молока отмечены в Минской области. Там же наблюдаются и самые высокие поставки молока высшего сорта.

Анализируя динамику поступлений молока по содержанию жира и белка, выявлено следующее: наименьшее содержание жира в молоке характерно для периода август – октябрь, наибольшее – с января по апрель.

В рамках исследования проблемы сезонности производства молока и молочной продукции в Республике Беларусь выявлены факторы, влияющие на сезонность производства сельскохозяйственного сырья и готовой продукции в молочной промышленности: распределение отелов, качество кормления и условия содержания, генетический потенциал молочного скотоводства, тип и условия содержания коров, структура продуктивного стада, период лактации и техника доения, потребительский спрос и цены на внутреннем и внешнем рынке на молочные продукты.

Сложившаяся в большинстве хозяйств республики практика неравномерности распределения отелов (зимне-весенний период – 70–75 %, летне-осенний – 25–30 %) требует большой работы по упорядочению коэффициента сезонности в производстве и реализации молока за счет введения сезонных цен. Резко выраженная сезонность в осеменении скота, когда в мае – июле осеменяют более 50 % поголовья, а в ноябре – декабре только 5 %, приводит к неравномерному распределению отелов в течение года. Помимо биологически закономерного прямого влияния репродуктивного цикла на молочную продуктивность, в хозяйствах с низким уровнем кормления параметры, характеризующие воспроизводительные качества, оказывают косвенное тормозящее влияние на лактогенез. Для решения этой проблемы в молочном животноводстве необходимо равномерное распределение отелов в течение года и совершенствование отрасли кормопроизводства. Кроме того, в молочном скотоводстве, наряду с действенным государственным стимулированием, требуется осуществление последовательной интенсификации.

Для нивелирования сезонности производства молока рекомендуется использовать комплекс не только технических, организационных, но и экономических мероприятий, которые должны быть тесно увязаны с

проводимой в молочной промышленности общей работой по повышению эффективности сельского хозяйства.

В настоящее время следует выработать эффективную политику сглаживания сезонности производства сельскохозяйственного сырья, тогда не потребуются значительных средств на закладку молочной продукции на хранение, будет сглажена сильная зависимость от погодных условий в летнее время. Кроме этого, дополнительный экономический эффект будет получен в связи с повышением уровня использования производственных мощностей и сокращением удельных условно-постоянных затрат.

Среднемесячные цены экспорта, которые наиболее точно характеризуют альтернативную стоимость реализации продукции для отечественных предприятий, составляли:

на масло животное в мае в течение 2006 г. в среднем на 20,7 % ниже, чем в их пиковом значении, отмечавшемся в декабре;

на СОМ в мае в течение 2006 г. в среднем на 16,8 % ниже по сравнению с пиковым значением, отмечавшемся в декабре;

на казеин в июне в течение 2006 г. в среднем на 39,4 % ниже, чем в их пиковом значении, отмечавшемся в декабре.

В то же время объемы экспорта имеют обратную пропорцию. Основной поток поставок молочной продукции на экспорт приходится на летние месяцы, когда цена на внешнем рынке минимальна. При ее росте, экспорт снижается – ресурсы идут для насыщения внутреннего рынка. Расчеты проводились по трем видам наиболее экспортируемой молочной продукции – масло животное, СОМ, казеин.

На первом этапе определены аналитические характеристики фактических объемных показателей производства и экспорта молочной продукции ежемесячно за 2006 г., фактические цены реализации ежемесячно, рассчитана фактическая выручка от экспорта.

На втором этапе вычислены расчетные анализируемые показатели производства молочной продукции, скорректированные на сезонность. По скорректированным показателям определены скользящие суммы, а затем скользящие средние. С их помощью рассчитаны скользящие месячные объемы. На основе полученных скользящих месячных объемов по каждому месяцу определены многолетние средние объемы; затем с помощью корректировочного коэффициента осуществлено выравнивание полученных средних месячных объемов.

Так, на основании сложившихся темпов роста годовых объемов производства молочной продукции дана оценка возможных объемов производства с учетом сглаживания сезонности. С помощью метода годового усреднения скорректированы месячные показатели объемов

производства (на фактор сезонности с учетом динамики среднегодовых показателей) за 2006 г., таким образом определили возможный объем производства молока и молочной продукции с учетом сглаживания сезонности. Метод годового усреднения наиболее адекватно отражает тенденцию динамического ряда, так как предполагает его предварительное выравнивание или корректировку на фактор, в данном случае фактор сезонности.

Дальнейшим шагом было определение расчетного объема реализации на экспорт с учетом сглаживания сезонности производства. В ходе расчетов выявлено, что под влиянием сезонности производства в 2006 г. перерабатывающие предприятия недополучили денежных средств в сумме:

по животному маслу – 3,2 млн долл. США;

СОМ – 2,6 млн долл. США;

казеину – 3,4 млн долл. США.

Специалисты ряда стран осознали, что единые заготовительные цены на молоко усиливают сезонность производства и поступления сырья на предприятия молочной промышленности. В некоторых развитых странах применяется такая система заготовительных цен на молоко, которая учитывает постоянство, обусловленное объемом, качеством и составом молока. Так, установлены дифференцированные цены от сезона к сезону во многих странах Европы, США и Австралии.

Введение в практику экономических рычагов сглаживания сезонности производства молока позволило бы создать условия для ее нивелирования. Одним из таких рычагов может быть **методика установления дифференцированных цен на молоко**. По опыту зарубежных стран следует выработать эффективную политику сглаживания сезонности производства сельскохозяйственного сырья за счет применения сезонных надбавок и скидок.

Были разработаны 3 варианта методики дифференцированных закупочных цен для различных сценариев развития экономики:

1. Методика сезонных цен, дифференцированных в зависимости от уровня рыночных цен на молочную продукцию по периодам года.

2. Методика сезонных цен, дифференцированных в зависимости от уровня поставок молока на переработку по периодам года, в которой в качестве базы формирования скидок и надбавок выступают объемные показатели.

3. Методика сезонных цен, дифференцированных в зависимости от уровня себестоимости производства молока по периодам года.

Заключение. В настоящее время следует выработать эффективную политику сглаживания сезонности производства сельскохозяйственного сырья. Ликвидация неравномерности производства молока обеспечит

положительный результат как сельскохозяйственным, так и промышленным организациям.

Зимой сельхозпроизводители получают дополнительный источник денежных средств. Более равномерно станут работать в течение всего года молокоперерабатывающие предприятия, что также обеспечит получение дополнительной прибыли.

В свою очередь, хозяйства будут заинтересованы в увеличении производства и реализации молока в стойловый период в том случае, если его производство будет круглый год равноприбыльным. При этом сельхозпроизводители будут стремиться сгладить сезонность производства молока путем регулирования кормовых рационов и отелов коров по периодам года.

Информация об авторе

Климова Мария Леонидовна – исполняющая обязанности заведующего сектором экономических исследований РУП "Институт мясо-молочной промышленности". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 344-95-91. E-mail: klimovaml@tut.by

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 636.22/28

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ПРЕДЕЛЬНЫХ ВЕЛИЧИН В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ НА ПРИМЕРЕ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА

Е. Г. КЛИМОВЕЦ, научный сотрудник

Государственное предприятие

"Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси"

USE OF THE METHOD OF LIMITING SIZES IN THE ECONOMIC ANALYSIS ON THE EXAMPLE OF MEAT CATTLE BREEDING

A. KLIMOVETS, the research assistant

The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

В статье рассмотрены основные аспекты эффективности мясного скотоводства в Республике Беларусь, особенно выростивания и откорма молодняка КРС в крупнотоварных сельскохозяйственных организациях, значение интенсификации отрасли. Рассчитаны оптимальные объемы производства мяса с использованием критерия эффектив-

In the article the basic aspects of efficiency of meat cattle breeding in Belarus, features of cultivation and fattening of young animals of cattle in the large agricultural organisations, value of branch intensification are considered. Also the author is calculated optimum volumes of manufacture of meat with use of criterion of efficiency in the market

ности в рыночной экономике методом расчета предельных величин на примере хозяйств Пинского района Брестской области.

economy by the method of calculation of limiting value on an example of farm-lands of Pinsky area of the Brest area.

Введение. Проблема стабилизации и устойчивого развития сельского хозяйства в настоящее время становится все более актуальной. Ее решение во многом зависит от проводимой государственной политики в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей. Экономическая устойчивость современного сельскохозяйственного производства – важнейшее, неотъемлемое качество непрерывно осуществляемого производственного процесса, постоянно и динамично развивающейся производственной системы, сочетает саморегулирование системы и ее адаптацию к условиям изменяющейся экономической среды.

Немаловажное значение в контексте устойчивого развития необходимо уделять отрасли животноводства. Наиболее значимое место в формировании мясных ресурсов Республики Беларусь принадлежит скотоводству. Имеющийся потенциал и опыт развития отрасли делают возможным не только полное обеспечение внутренних потребностей в говядине согласно рациональной структуре потребления, но и экспортную направленность производства.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ, синтез), метод расчета предельных величин. Теоретической и методологической основой для написания статьи послужили труды отечественных авторов. Информационную базу исследования составили статистические данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, годовые отчеты сельскохозяйственных организаций.

Результаты и предложения. Устойчивое развитие мясного подкомплекса определено высокой ценностью его конечной продукции в структуре питания населения республики. Кроме того, мясо и мясопродукты являются неотъемлемыми элементами стратегической продовольственной безопасности страны. Они играют важную роль в рациональном питании, содержат многие полезные вещества, особенно животные белки, которые включают все незаменимые аминокислоты, а также некоторые витамины.

Развитие скотоводства в стране обусловлено высокой приспособленностью КРС к потреблению грубых и сочных кормов, которые в достаточном количестве могут производиться в отечественном сельском хозяйстве, исходя из существующих почвенно-климатических условий.

Выращивание крупного рогатого скота имеет свои преимущества перед свиноводством и птицеводством, несмотря на высокую скороспелость и консервацию кормов в этих отраслях. Стоимость одной кормовой единицы, используемой при выращивании и откорме КРС, в 1,5–2 раза ниже, чем при откорме свиней и содержании птицы. В 1,5–2 раза ниже затраты на ветеринарное и зоотехническое обслуживание, поскольку крупный рогатый скот более устойчив к заболеваниям и инфекциям [1, с. 12].

Общее состояние мясного скотоводства в Республике Беларусь за несколько лет представлено в таблице 1.

Существенная роль в производстве говядины в республике отводится комплексам, где организация выращивания и откорма крупного рогатого скота осуществляется на индустриальной основе. В данном случае животноводческий комплекс – это тип крупного специализированного предприятия, на котором производство продукции ведется индустриальными методами с минимальными затратами труда [2, с. 126].

Все большее внимание в аграрной экономике уделяется развитию крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий. В настоящее время практически не существует четких критериев, характеризующих крупнотоварное производство как определенную экономическую категорию. В нашей стране таковыми считаются бывшие колхозы и совхозы, реорганизованные к настоящему времени в новые организационно-правовые формы производства. Крупнотоварные предприятия республики производят около 59 % валовой продукции сельского хозяйства, на долю мелкотоварного сектора (фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства, дачные кооперативы и товарищества) приходится 41 %.

Преимущество крупнотоварного производства как субъекта хозяйствования проявляется в более высокой производительности труда и снижении затрат на единицу производимой продукции, экономии на косвенных издержках, более широких возможностях рациональной организации производства, введении и соблюдении правильных севооборотов, эффективном применении техники и т. д. [3, с. 588].

Таблица 1 – Современное состояние отрасли мясного скотоводства в Республике Беларусь

Показатель	Год					
	1995	2000	2004	2005	2006	2007
Поголовье КРС (без коров), тыс. гол.	3223	2376	2301	2289	2266	2350
Реализация КРС (в убойном весе), тыс. т	315,6	212,5	223,8	255,8	271,8	274,4
Валовое производство прироста КРС, тыс. т	331	288,4	353,2	378,6	396,6	405,7

Состав и результативность деятельности данных формирований по выращиванию и откорму КРС по состоянию на 01.01.2007 г. представлены в таблице 2.

На основании таблицы 2 можно сделать вывод, что выращивание и откорм молодняка КРС являются убыточными. Самые низкие экономические показатели имеют коммунальные областные предприятия и фермерские хозяйства, где уровень убыточности составляет (–)51,7 % и (–)48,9 % соответственно. Рассматривая показатели эффективности производства мяса КРС, отметим деятельность частных унитарных предприятий, где наименьший уровень убытка и низкая себестоимость.

Основным направлением динамичного и эффективного развития выращивания и откорма крупного рогатого скота на мясо в перспективе должна стать интенсификация отрасли, обеспечивающая рост продуктивности, снижение затрат и повышение окупаемости ресурсов. Стратегическими направлениями развития животноводства на пути его интенсификации должны стать перевод отрасли (включая кормопроизводство) на современную индустриальную основу, преодоление ее технологической и технической отсталости, переход на прогрессивные технологии, в основе которых лежат достижения науки и передовой практики (прежде всего – биотехнология), компьютеризация и информатизация. А в отдельных случаях необходима корректировка либо перестройка отрасли земледелия на производство необходимого количества и качества кормов. Без решения этих проблем невозможно создать эффективное конкурентоспособное отечественное животноводство.

С целью увеличения производства мяса крупного рогатого скота для Беларуси имеет значение развитие специализированного мясного скотоводства. Возможности, с точки зрения кормовой базы, в республике есть. В первую очередь, это касается полесской зоны, располагающей значительными площадями луговых угодий (до 50–70 % в структуре продуктивных земель занимают пастбища и сенокосы) и продолжительным теплым периодом года. Соответственно здесь должна строиться и развиваться кормовая база, главное назначение которой при скотоводческой специализации – производство в достаточных объемах менее затратных кормов как важнейшего средства снижения себестоимости молока и мяса [4, с. 67].

Основные показатели интенсивности выращивания и откорма крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь представлены в таблицах 3–4.

Из таблицы 3 видно, что большинство сельскохозяйственных организаций имеют среднесуточный прирост на уровне от 400 до 600 г, что говорит о наличии резервов дальнейшего его увеличения, и лишь 3,5 %

Таблица 2 – Характеристика крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь, занятых выращиванием и откормом молодняка КРС, по состоянию на 01.01.2008 г.

Организационно-правовая форма предприятия	Количество, ед.	Средний размер, га	Рентабельность реализованной продукции, %	Среднесуточный прирост КРС, г	Валовой прирост, т		Себестоимость единицы продукции, тыс. руб.
					всего	в среднем на одно хозяйство	
Государственные унитарные организации:	92	4522	-34,9	513	30495,8	331,5	5449
республиканские коммунальные областные коммунальные районные	14	4895	-51,7	446	2004	143,1	6299
Сельскохозяйственные производственные кооперативы	273	4103	-38,3	461	53568,9	196,2	7591
Открытые акционерные общества	934	4235	-31,4	473	257280,8	275,5	5223
Закрытые акционерные общества	87	5453	-28,9	491	32458,1	373,1	5433
Крестьянские (фермерские) хозяйства	16	4975	-27,5	582	8431,4	527	5299
Частные унитарные предприятия	5	3232	-48,9	425	456,6	91,3	6256
	15	4695	-21,2	530	5898	393,2	4711

Таблица 3 – Интенсивность выращивания крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь, 2007 г.

Группы хозяйств по привесам КРС на выращивании и откорме, г	Количество хозяйств в группе, %	Среднегодовое поголовье животных на выращивании и откорме, гол.	Среднесуточный привес КРС, г	Себестоимость 1 т привеса, тыс. руб.	Рентабельность, %
До 300,0	2,8	888	254,5	9642	-14,6
301,1–400,0	19,9	998	361,5	6556	-11,5
401,1–500,0	40,5	1205	448,9	5481	-7,8
501,1–600,0	24,3	2664	544,1	4909	-4,3
601,1–700,0	8,9	2262	637,7	4446	-5,2
Свыше 700	3,5	3992	797,4	4064	0,6
В среднем	100	1702	478,2	5532	-7,4

хозяйств имеют прирост свыше 700 г. При этом с ростом привеса существенно сокращается себестоимость тонны привеса. Так, с привесом до 300 г себестоимость равняется 9642 тыс. руб. за тонну, от 300 до 400 г – 6556 тыс. руб. за тонну, если привес свыше 700 г – 4064 тыс. руб. за тонну, что на 57,9 % ниже по сравнению с первой группой (рис. 1).

Однако даже в сельскохозяйственных организациях с суточным привесом скота в 600 г отрасль остается убыточной или низкорентабельной и только если привес превышает 700 г рентабельность достигает 0,6 %.

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что чем выше среднесуточный прирост, тем существенно сокращаются затраты труда на центнер привеса (то есть на 72 % ниже, если сравнивать привес свыше 700 г с привесом до 300 г). В условиях интенсивного ведения отрасли умень-

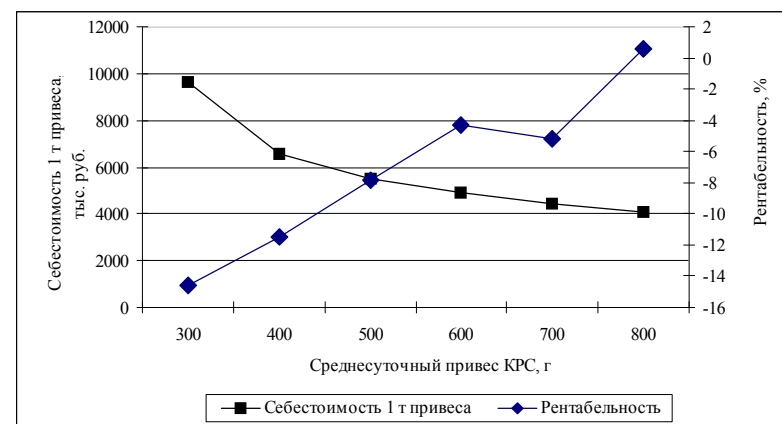


Рисунок 1 – Эффективность выращивания КРС на мясо

Таблица 4 – Интенсивность выращивания крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь, 2007 г.

Группы хозяйств по привесам КРС на выращивании и откорме, г	Затраты труда на 1 ц привеса, чел.-ч	Расход кормов на 1 ц привеса, ц к. ед.		Стоимость 1 т к. ед., тыс. руб.
		всего	в том числе концентратов, %	
До 300,0	59,2	24,1	9,9	242,7
301,1–400,0	43,7	17,6	10,9	235,3
401,1–500,0	34,1	15,1	13,3	233,3
501,1–600,0	26,4	13,3	16,9	246,9
601,1–700,0	19,6	11,1	23,8	265,7
Свыше 700	16,7	9,2	28,9	282,5
В среднем	33	14,8	100	241,9

шаются и затраты кормов на центнер привеса, растет доля концентратов в кормлении сельскохозяйственных животных.

Усиление интенсификации отрасли мясного скотоводства с получением 700–800 г привеса крупного рогатого скота на выращивании и откорме на голову в сутки создает реальные условия для ускорения решения главной задачи аграрного сектора – обеспечение внутренней потребности в данном виде продукции.

Общеизвестно, что эффективность производства основывается на том, что любой объем продукции должен выпускаться с минимально возможными издержками. Важно также учитывать, что между предельными издержками и предельной производительностью существует обратная связь. С ростом предельной производительности кривая предельных издержек падает и, наоборот, со снижением предельной производительности кривая предельных издержек растет.

Для проведения соответствующих расчетов были взяты сельскохозяйственные предприятия Пинского района Брестской области, которые имеют схожие условия производства и содержания крупного рогатого скота на выращивании и откорме.

Точки максимума производительности труда и минимума издержек (себестоимости) характеризуют тот уровень производства, где теоретически достигается наибольшая эффективность производства (рис. 2).

Расчет предельных величин по фактическим данным хозяйств Пинского района, выраженных через математические функции, позволяет найти рекомендуемый уровень экономической эффективности производства мяса. Так, для хозяйств наивысший уровень эффективности достигается при объеме производства 330–350 т мяса. При этой величине производства производительность труда будет максимальной, а себестоимость прироста молодняка – минимальной.

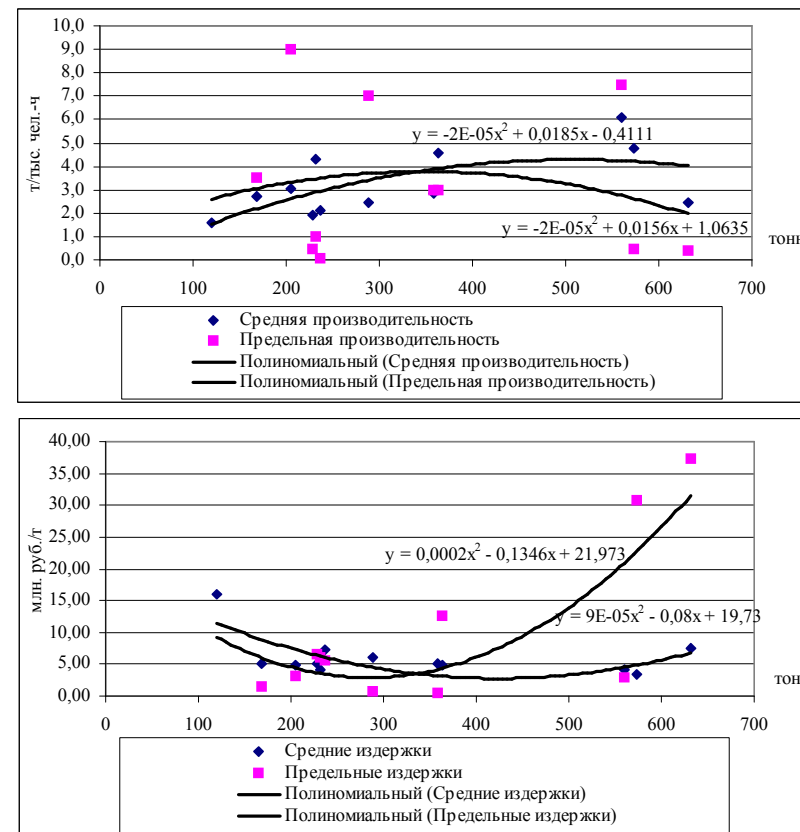


Рисунок 2 – Экономическое обоснование эффективности производства мяса

При производстве выше этого показателя производительность в хозяйствах сокращается, а издержки возрастают до 5 млн руб./т. Естественно, что данные расчеты объема производства мяса являются теоретическими и не позволяют в полном объеме соответствовать уровню экономической выгоды. К тому же они касаются существующего уровня содержания и кормления скота в хозяйствах.

Заключение. Определение значимости повышения эффективности производства говядины имеет не только важное теоретическое, но и практическое значение как в целях увеличения доходности товаропроизводителей и работников отрасли, планирования своей производственной

программы, так и выхода на показатели Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы при обеспечении критериев продовольственной безопасности Республики Беларусь.

Современная экономическая ситуация требует проведения комплексных исследований с целью выявления резервов увеличения производства говядины и снижения затрат применительно к территориальным особенностям отдельных районов.

Список использованной литературы

1. Актуальные проблемы экономики: сб. науч. трудов студентов, посвящ. 145-летию открытия в Горы-Горецком земледельческом институте специальности "Экономика". – Минск: Право и экономика, 2004. – 68 с.
2. Бычков, Н.А. Организация производства на предприятиях АПК / Н.А. Бычков. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2005. – 319 с.
3. Гусаков, В.Г. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: в 2 кн.; под общ. ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – Кн. 1 – 891 с.
4. Гусаков, В.Г. Резервы экономической эффективности развития животноводства на основе интенсификации / В.Г. Гусаков, В.И. Бельский, А.П. Святогор, А.В. Горбатовский. – Минск: Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси, 2006. – 88 с.

Информация об авторе

Климовец Елена Григорьевна – научный сотрудник Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 212-20-05, тел. (моб.) 8(029) 278-51-70. E-mail: len.ka@tut.by

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

УДК 338.512:631.11

ОБ ИНФОРМАЦИОННОМ СОДЕРЖАНИИ ЗАТРАТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

П.В. КОВЕЛЬ, доктор экономических наук, профессор
УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

INFORMATION CONTENT OF EXPENDITURES IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

P.V. KOVEL, doctor of economic sciences, professor
Educational establishment "Belarusian state agricultural academy"

Рассматриваются основные аспекты затрат как базового экономического понятия и показателя производства, информационная емкость зат-

Main aspects of expenditures as the basic economic concept and indicator of production, information expenditures in the reflection of directions of production

рат в отражении направлений совершенствования организации производства и повышения эффективности.

organisation improvement and efficiency increase are examined.

Введение. Обычное представление о затратах в производстве как тратах ресурсов труда крайне упрощено чистым практицизмом, относящимся скорее к явлению нежели сущности производства, охватывающей комплекс причинно-следственных связей, управляемых, слабо управляемых, зависимых от внутренней организации сельхозпроизводства и многих внешних факторов. Затраты – многоаспектное экономическое явление и базовый показатель, обобщающий большую часть содержания производства сельхозпродукции. Чаще всего затраты анализируются в увязке с полученными результатами, что позволяет оценивать эффективность производства. И это вполне естественно, так как затраты и результаты едины в производственном процессе, характеризуют производство с двух сторон причинно-следственных зависимостей, динамика которого представляет хронологический ряд производственных циклов с двусторонним движением образования результатов и затрат.

Но вместе с тем затраты относятся к фундаментальному понятию, существующему как нечто самостоятельное, отражающее специфику аграрного производства. Затраты существуют самостоятельно в некоторых границах, привносящих в содержание затрат новые акценты и свойства, исходящие из целевого формирования затрат и специфики производства конкретных видов сельхозпродукции, пользующейся спросом на внутреннем и международном рынках. Количество необходимой продукции, устанавливаемое из плана развития предприятия и программы продовольственной безопасности и экспортных задач, определяет в каждом году размеры затрат. Попытка раскрыть многосложную особенность затрат как базового показателя в производстве явилась целью подготовки настоящей статьи.

Материалы и методы. В теоретической и практической экономике затраты и результаты этих затрат являются важнейшими стержневыми понятиями и показателями аграрного производства, определяющими его динамику на разных уровнях управления и хозяйствования: сельхозпредприятия и его внутрихозяйственных подразделений, районного, регионального и республиканского уровней. Количественно затраты и результаты, как и эффективность затрат, дифференцируются по соответствующим уровням, в разной степени подвержены колебаниям в зависимости от почвенно-климатических условий, материально-технического обеспечения производства, социально-экономических факторов,

совершенствования отраслевых структур, кооперационных и интеграционных процессов. На настоящем состоянии оставляет свой экономический след и фактор динамики в форме экономической инерции, передающей производству в наследство отработанные технологии, опыт работников, "оазисные островки" животноводческих ферм, севооборотных массивов, по эффективности и благоустроенности служащие примером для остальных по организации труда и культуре производства.

Особое место в многоуровневой структуре аграрного производства занимают сельскохозяйственные предприятия и их подразделения. Не только потому, что затраты и результаты других, более высоких уровней в основной части слагаются из затрат и результатов каждого предприятия и организации (здесь влияние одного предприятия невелико, в пределах 0,07 %), а главным образом в связи с тем, что в сельхозпредприятии выполняются самые важные и ответственные работы по производству продукции: непосредственно осуществляется расстановка и использование по отраслям, участкам рабочей силы, основных и оборотных фондов, земли в соответствии с ее плодородием и мероприятиями по его повышению. Велика роль человеческого фактора в результативности производства. Благодаря мастерству и опыту работников выполнение казалось бы стандартных видов сельхозработ наполняется в реальности массой тонкостей, разных нюансов, составляющих секрет исполнителя, что обеспечивает при прочих разных условиях получение более высокой урожайности культур, продуктивности животных. При одних и тех же затратах эффективность их чрезмерно дифференцируется по предприятиям, годам, резервам повышения и упущенным возможностям. Кадровое обеспечение производства предприятий, на наш взгляд, является важным фактором высокой эффективности.

На уровне предприятий затраты и результаты едины в производственном процессе, характеризуя его с двух сторон: со стороны причины и следствия этой причины. Существующий разрыв во времени между периодом трудового процесса и временем производства, отличающий сельское хозяйство от других секторов экономики, организационно выделяет периоды наибольших и минимальных работ и одновременно фиксирует периоды, когда выращиваемые сельскохозяйственные культуры и животные достигают, с экономической точки зрения, уровня высокой готовности к сбору, переработке и потреблению, когда наступает этап реализации продукции, денежных поступлений и погашения долгов по кредитам, с помощью которых сокращается разрыв во времени между потребностью и поступлением денежных средств. Единство затрат и результатов видно в динамике производства и воспроизводствен-

ных процессах. Затратно-результатные и результатно-затратные переходы ежегодно формируются таким образом, что затраты как причина результата определяются практически результатами этого года, благодаря организации и поддержанию воспроизводственных основ в течение относительно длительного периода времени. Теоретически связь затрат и результатов каждого года с предыдущими и последующими годами описывается схемой

$$\begin{aligned} t_1 &\leq R_1 \\ t_1 + \Delta t_2 &\leq R_1 + \Delta R_2 \quad \text{или} \quad t_2 \leq R_2; \\ t_1 + \Delta t_2 + \Delta t_3 &\leq R_1 + \Delta R_2 + \Delta R_3, \end{aligned} \quad (1)$$

где t_1 – производственные затраты в первом году;

$\Delta t_2, \Delta t_3$ – наращение затрат во втором году по сравнению с первым годом и в третьем году по сравнению со вторым годом ($t_2 = t_1 + \Delta t_2$);

R_1 – полученный результат в первом году;

$\Delta R_2, \Delta R_3$ – наращение результата соответственно во втором году по сравнению с первым годом и в третьем году по сравнению со вторым годом ($R_1 + \Delta R_2 = R_2$; $R_2 + \Delta R_3 = R_3$).

Затраты – это процесс целенаправленного использования производительной силы земли и биологических факторов с применением предметов труда, которые активизируют в рабочем периоде микробиологические процессы по выращиванию растений, животных. Применение осуществляется с помощью техники. Целенаправленность применения определяется человеком. В производственном процессе принимают участие работники, используются разнообразные средства и предметы труда на конкретной площади сельхозземель. В животноводстве средствами и предметом труда являются также и животные.

В результате комплексного и целенаправленного использования труда, земли, основных и оборотных средств производство получает разнообразную, в соответствии с намерениями, сельхозпродукцию в натуральном выражении. Затраты, включающие потребление различных средств, противостоят результатам в виде продукции. Человек в процессе обмена продукцией своего труда научился сопоставлять свои усилия по производству продукции с результатами труда, чтобы на рынке соблюсти эквивалентность обмена, позволяющую человеку, производящему одну продукцию, обменивать на другую продукцию, производимую другим человеком, и в таком соотношении, которое позволяет каж-

дому вновь и вновь продолжать производство каждого вида продукции. В качестве всеобщего эквивалента, обеспечивающего достаточно справедливый обмен результатами труда, человечество изобрело деньги, которые выполняют функции платежа, обмена, накопления. Человечество согласилось с общественным содержанием абстрактного результата в каждой денежной единице. Затраты и результаты производства с использованием денег приобрели стоимостную форму выражения по содержанию в затратах и результатах живого и прошлого овеществленного труда.

Стоимостное выражение затрат и результатов открыло огромное поле анализа этих двуединых сторон производства, оценки их соотношений, отношений частей затрат и сопряженных с ними частей результата. Экономическая наука изобрела множество понятий, показателей, с помощью которых раскрываются особенности формирования затратно-результатной стержневой основы производства. Великие умы человечества задумывались над вопросами образования затрат и результата в разных сферах. Карл Маркс предложил экономике схему расширенного воспроизводства. Открытый закон стоимости позволил изучать, анализировать, оценивать, формулировать важнейшие судьбоносные выводы по общественной структуре производства. Первоначальное теоретическое утверждение, что общественная стоимость созданного продукта состоит из постоянного, переменного капитала и прибавочной стоимости, в дальнейшем, по мере развития теоретической и практической экономики, получило многочисленную интерпретацию на макро- и микроуровне, в отраслях с учетом особенностей их функционирования и потребности в информации для принятия эффективных управленческих решений.

В аграрной экономике наиболее часто применяется схема: стоимость валового продукта = материальные затраты + фонд оплаты труда + чистый доход (прибыль, прибавочная стоимость). Результативность производства (эффективность, окупаемость) оценивается по соотношению созданного продукта к затратам, чистого дохода к затратам и по другим экономическим показателям. Эффективность производства оценивается по формулам

$$K_{эф}^1 = \frac{R_1}{t_1}, \quad K_{эф}^2 = \frac{R_2}{t_2}, \quad K_{эф}^2 \geq K_{эф}^1 \text{ при } t_2 \geq t_1, \quad (2)$$

где $K_{эф}^1$, $K_{эф}^2$ – коэффициенты эффективности затрат соответственно в первом и втором годах.

Затраты по значению равноправны с результатами, играют активную роль в производстве, в каждом году конкретно определяя ожидаемые объемы производства продукции и прибавочной стоимости. Ре-

зультат есть следствие затрат. Поиски резервов повышения эффективности затрат в формулах (2) всегда связаны с уменьшением затрат и увеличением результатов, которые на каждом этапе развития аграрного производства обусловлены не только рациональностью организации труда и процессов на каждом участке, в подразделениях, но и развитием науки, техники.

В учете, анализе и описаниях экономики конкретных предприятий, регионов и аграрного сектора республики применяют различные показатели затратного содержания: затраты, издержки производства, расходы, себестоимость производства и реализации продукции, себестоимость единицы продукции. Количественно каждый может отличаться от остальных, но в них есть общее, состоящее в том, что сущностью их являются затраты – стоимостная оценка потребленных оборотных фондов, траты эксплуатационных характеристик используемых техники, зданий, сооружений, оплаты труда исполнителей и организаторов производства.

Результаты и выводы. Информационное содержание затрат как характеристики производства весьма богато по части обобщения и отзывчивости на организацию труда, осуществляемые мероприятия, рекомендации науки, совершенствование материально-технической базы сельхозпредприятий. О некоторых важных, на наш взгляд, теоретических и практических положениях пойдет речь ниже.

1. Затраты составляют необходимое звено в кругообороте общественного производства и его конкретных системах и подсистемах (сельхозпредприятиях и организациях, региональных и отраслевых экономиках, народнохозяйственном комплексе). В сельском хозяйстве предприятия производят затраты для того, чтобы получить результаты, которые потом вновь переходят в затраты через личное, общественное и производственное потребление. Благодаря товарно-денежному обмену сельхозпроизводство приобретает материальные ресурсы промышленного происхождения, пользуется услугами других организаций и отраслей, формирует при использовании такие структуры затрат, которые обеспечивают выполнение технологических процессов по выращиванию сельхозкультур и животных до состояния, готового для переработки, потребления и выполнения текущих задач. С формирования затрат начинается и продолжается образование результата для того, чтобы потом воспроизвести затраты в прежнем или больших размерах в зависимости от поставленных целей.

2. В соответствии с действующими методическими указаниями по бухгалтерскому учету затраты представляют стоимостную оценку ресурсов, потребленных в процессе производства и реализации продук-

ции, товаров, выполнения работ, оказания услуг. К ресурсам относятся природные ресурсы, сырье, материалы, топливо, энергия, основные средства, трудовые ресурсы, а также другие затраты на производство и реализацию продукции. Затраты в растениеводстве складываются из фонда заработной платы, стоимости использованных семян, минеральных и органических удобрений, средств химической защиты от сорняков, болезней, топлива и энергии, запасных частей, стоимости услуг, амортизационных отчислений применяемой техники, зданий, затрат, связанных с организацией труда и производства, а также установленных по закону отчисления в фонд соцзащиты, косвенных налоговых платежей. В животноводстве значительную долю занимает стоимость кормов.

3. Затраты, обобщая потребленные ресурсы в процессе производства продукции, тем самым обобщают и производимые действия предприятия по производству и реализации сельхозпродукции. Действия связаны с одновременным использованием нескольких видов ресурсов при ведущем участии и роли исполнителя, работника. К действиям относятся сельскохозяйственные работы, технологические процессы, мероприятия по повышению эффективности производства, модернизации технической базы, усилению мотивации и стимулирования труда через его оплату. Отличаясь сроками и последовательностью осуществления, действия имеют строго целевое назначение, а в сочетании с другими действиями обеспечивают производство конкретного вида продукции или развитие отрасли предприятия.

Затраты и комплекс действий в своей основе определяют результат. При средней по аграрному сектору экономики эффективности затрат индивидуальные и региональные затраты при соотношении с затратами труда могут определять объем выполненных работ за единицу рабочего времени, что составляет причинную основу для исчисления технологической производительности труда. Применяется формула

$$Y_t = t / h, \quad (3)$$

где Y_t – технологическая производительность труда;

t – годовые затраты на производство продукции;

h – число занятых работников в среднегодовом исчислении.

4. В каждом году между затратами и результатами должно существовать определенное практикой и теорией признаваемое соответствие, обеспечивающее возмещение из результатов производимых затрат. Количественное соответствие с невысокой вероятностью поддается нормированию и прогнозированию в связи с многофакторной структурой

сельхозпроизводства, влиянием климатического и биологического факторов. Да и влияние организационно-экономических мероприятий также не выносится за пределы вероятностных характеристик. Лишь в анализе факта это соответствие приобретает количественное выражение. В зависимости от того, какой показатель в соотношении преобладает над другим показателем, можно делать выводы о наличии благоприятной или, наоборот, неблагоприятной экономической ситуации в предприятии. Если затраты меньше результатов, то предприятие обладает экономическими возможностями по дальнейшему развитию отраслей и интенсификации производства. При этом по мере увеличения отклонения результата от затрат возможности возрастают, чего нельзя сказать о случаях превышения затрат над результатами.

5. В связи с тем, что в производстве продукции используются разные по назначению ресурсы (земля, животные, удобрения, корма и т. д.), при этом количество в натуре которых зависит от размера отрасли, затраты как обобщающая характеристика использованных ресурсов обладают конкретной структурой, специфичной применительно к особенностям возделываемых культур, выращиваемого скота. При отсутствии в структуре какой-либо одной составляющей производственный процесс оказывается неполноценным в отношении получения ожидаемого количества продукции растениеводства и животноводства.

Вместе с тем структура затрат на производстве сельхозпродукции подвижна, динамична вследствие осуществления мероприятий по модернизации производства, усилению мотивации и стимулов повышения результативности труда. Освоение высокоэффективных технологий и техники сопровождается повышением производительности труда, сокращением затрат живого труда на гектар посева культур, на голову животных, а при меньших затратах на эксплуатацию техники способствует снижению себестоимости единицы продукции. Стимулирование ресурсоэнергосбережения через оплату труда сопровождается увеличением расходов на оплату труда и уменьшением материальных затрат. Затраты и их структура есть следствие развития науки и техники, доступности предприятий к достижениям научно-технического прогресса.

6. В настоящее время все больше стали говорить об управлении затратами, считая что в таком подходе можно найти резервы уменьшения затрат и вместе с этим увеличение превышения результата над затратами. Бухгалтерский учет, казалось бы самая нейтральная дисциплина, также (и не без оснований) подключился к проблеме экономии затрат, несмотря на то, что он должен быть занят фиксацией и систематизацией потоков ресурсов, финансов, стоимостей во внутри- и межхозяйственных

связях. Внедрение нормативного метода в бухгалтерском учете позволяет уже на стадиях формирования затрат выявлять экономию или перерасход ресурсов и затрат. С переходом на рыночные отношения в учете наблюдаются либерализационные моменты по предоставлению предприятиям права выбора методов расчета амортизационных отчислений и оценки используемых ресурсов собственного производства, в соответствии с которыми одни и те же производственные процессы по затратам могут характеризоваться разными величинами. Но основные реальные рычаги управления затратами содержатся в организации технологических процессов, отраслей и предприятия. По управляемости затрат можно составить схему

$$B_{уз} = B_{оп} + B_{бу}, \quad (4)$$

где $B_{уз}$ – показатель возможности управления затратами в целом по производству;

$B_{оп}$ – показатель возможности управления затратами в непосредственной организации производства;

$B_{бу}$ – показатель возможности управления затратами в бухгалтерском учете.

Во всех случаях возможности управления затратами обусловлены наличием многих апробированных на практике вариантов организации технологических процессов по производству продукции, отличающихся применяемыми системой машин, предметами труда и средствами, активизирующими производительную силу земли, микробиологические процессы, производительностью агрегатов, трудоемкостью, в конечном итоге затратами всего по отраслям и удельными затратами на гектар посева, сельхозземель и голову животных.

7. Всегда, когда речь идет о затратах, подразумеваются производственные затраты, которые обуславливают результаты. По величине они считаются рациональными. Однако на практике размеры их обусловлены фактическим наличием техники, рабочей силы, оборотных средств, реальным техническим обеспечением технологических процессов. Объем производительных затрат может увеличиваться в связи с вынужденным использованием устаревшей техники, переплатой на рынке при приобретении новой техники, пополнении оборотных средств, с необходимостью выполнения сельхозработ в режиме, который не считается рациональным, но на конкретный момент является единственно возможным. Естественная ограниченность финансовых средств на модернизацию материально-технической базы обуславливает своего рода практическую очередность обновления технического парка, реконструкции

животноводческих комплексов и фермы. Это расширяет границы общественного оправдания больших, чем рациональные, затрат и признания их за производительные. Только в теории рациональные затраты количественно известны, составляя норматив и ориентир для принятия управленческих решений, как желаемое. На практике параметры признаваемых обществом затрат более неопределенны, что дает основание все затраты считать производительными, за исключением той части, которая является следствием бесхозяйственного отношения работников на конкретных участках производства.

На основе сказанного можно составить схему формирования затрат в каждом году

$$t_1 = t_p + \Delta t_{смб} + \Delta t_{пц} + \Delta t_{ноп} + \Delta t_{пот} + \Delta t_{фмо} + \Delta t_{ум}, \quad (5)$$

где t_1 – общие затраты на производство продукции в отрасли, по предприятию;

t_p – рациональный уровень затрат при качестве выполнения работ не ниже среднего, по-другому, рассчитанные по прогрессивным нормативам;

$\Delta t_{смб}$ – прирост затрат, обусловленный состоянием материально-технической базы (частые ремонты техники, зданий, технические простои, более высокий расход ГСМ и т. д.);

$\Delta t_{пц}$ – прирост затрат, обусловленный повышением цен на оборотные и основные средства;

$\Delta t_{ноп}$ – прирост затрат, обусловленный сложившейся годами организацией производства, использованием техники (транспортные работы, использование мощных и дорогостоящих машин, размещение посева кормовых культур в прифермерских севооборотах и др.);

$\Delta t_{пот}$ – прирост затрат в связи с повышением оплаты труда;

$\Delta t_{фмо}$ – прирост затрат в связи с неблагоприятными погодными условиями (пересев культур, природные катаклизмы);

$\Delta t_{ум}$ – прирост затрат, вызванный неоправданными материальными потерями, нарушениями в учете, списанием неиспользованных ресурсов и др.

На практике в зависимости от уровня хозяйствования каждое приростное значение затрат может быть равно или больше нуля ($\Delta t \geq 0$). В большинстве предприятий резервы снижения затрат связывают с такими слагаемыми.

По удельным затратам (на гектар посева культур, голову скота) и абсолютным приростам в разрезе каждого слагаемого за два года можно определить происшедшие изменения в структуре затрат.

8. Затраты служат показателем (индикатором) эффективности производства, если они соотносятся с результатом, в качестве которого ис-

пользуется объем производства продукции в натуральном измерении. Определяя соотношение затрат и выхода продукции в натуре, определяем себестоимость производства единицы продукции. Именно потому, что в себестоимости продукции учитываются затраты и результат в натуральном измерении, за показатель эффективности признается себестоимость. Себестоимость единицы продукции информационно выражает общественную производительность затрат живого и прошлого овеществленного труда в конкретном предприятии в конкретных экономических условиях хозяйствования. Одновременно себестоимость показывает, во что обходится самому предприятию производство единицы продукции, если она будет использована в других отраслях предприятия. Если же эта продукция поставляется на рынок, то в экономических отношениях между производителем и покупателем себестоимости единицы продукции противостоит цена, показывающая во что обходится использование продукции уже покупателю. Таким образом, себестоимость показывает, во что обходится эта продукция производителю, а цена – потребителю, если покупатель в системе сложившегося разделения труда считает выгоднее приобрести продукцию по цене (которая должна быть выше себестоимости), нежели налаживать производство этой продукции у себя. При продаже продукции предприятие-производитель экономии труда и средств на производстве продукции, предназначенной на внутренние производственные цели и на продажу, реализует в виде прибыли на рынке в момент продажи, большая часть которой потом вновь используется в производстве продукции.

В последнее время при проведении аналитической работы часто используют маржинальный анализ, который применяется в зарубежных странах. В маржинальном анализе вместо себестоимости продукции затраты делятся на постоянную и переменную части. Вместо прибыли и рентабельности в аналитический процесс включаются такие показатели, как маржинальный доход (цена минус переменные затраты на единицу продукции), маржинальная рентабельность (отношение маржинального дохода к переменным затратам), точки безубыточности (которая может быть таковой на один год, так как исключается источник возмещения постоянных затрат). На наш взгляд, маржинальный анализ, представляющий упрощенную схему учета и анализа, усложняет оценки эффективности производства и реализации сельхозпродукции. Включение в маржинальный доход источников возмещения постоянных затрат (содержание основных средств, затраты на организацию производства и источник финансовых поступлений на расширенное воспроизводство и его интенсификацию) лишь дезориентирует товаропроизводителя в обо-

сновании мероприятий, проектов своей неопределенностью многих статей затрат. Для получения выводов по конечным результатам требуется практически выполнение тех же расчетов, что и в применяемой сегодня, оправдавшей себя, имеющей под собой фундаментальную теоретическую основу, традиционной системе учета, анализа, контроля и аудита.

9. Затраты бывают текущие, связанные с использованием оборотных фондов, и капитальные долговременного значения, которые для освоения требуют значительного времени, связаны с обновлением и расширением основных фондов, специфика которых заключается в длительном их использовании, и по мере использования перенесении стоимости частями по годам на затраты и стоимость произведенной продукции. Эта ежегодно переносимая часть стоимости основных фондов формирует амортизационный фонд для возмещения выбывающих из эксплуатации техники, зданий, сооружений. Амортизационные отчисления как часть затрат есть показатель использования основных фондов в производственном процессе, количественно соизмеримый с использованием оборотных фондов, которые организует человек как первая производительная сила общества. Трудовые ресурсы, основные и оборотные фонды в сочетании характеризуют способность каждого сельхозпредприятия выполнять необходимый объем сельскохозяйственных работ в оптимальные календарные и агротехнические сроки с высоким качеством и результативностью. Важное место в затратах и их эффективности отводится человеческому фактору. Статья затрат "Оплата труда с начислениями" должна нести и несет нагрузку основного источника доходов, потребления материальных благ и одновременно стимулирования повышения производительности труда.

10. В предприятии через распределение и использование материальных ресурсов, труда по отраслям и, следовательно, через затраты определяются внимание и намерение производства в формировании такой структуры, которая отвечает плану развития и обеспечивает получение продукции, пользующейся спросом на продовольственном рынке. Рациональная отраслевая структура и специализация предприятия, учитывающие особенности почвенно-климатических условий, состояние и структуры материально-технической базы, практику, опыт и настроение коллектива, создают организационно-экономические условия для эффективного использования земли, труда и материальных средств, являясь важным фактором производства большего количества сельхозпродукции с меньшими затратами. Через осуществление специализации и интенсификацию производства в основных и дополнительных отраслях формируется отраслевой каркас производства, который опре-

деляет основные источники доходов на длительный период, закрепляет и углубляет общественное разделение труда на продовольственном рынке и в то же время допускает введение в производственную программу других отраслей в порядке диверсификации производства для обеспечения растущего спроса на продукцию. Как фактор эффективности производства, специализация предприятия точнее определяется по структуре производственных затрат, в которой отражаются не только товарные отрасли, но и отрасли внутрихозяйственного значения (например, кормопроизводства). В отраслевой структуре затрат обобщаются структура посевных площадей, видовой структура животноводства, структуры распределения труда, основных и оборотных фондов, структура капитальных вложений. Отраслевая структура и специализация предприятия характеризуются удельными весами прямых затрат каждой отрасли в общих затратах, то есть:

$$\alpha_j = \frac{t_j}{\sum t_j} \cdot 100, \quad (6)$$

где затраты в отраслях растениеводства: $t'_j = t'_{j0} - a_j c_j$; $t_k = t_{ep} - \sum t''_j$;

затраты в отраслях животноводства: $t_j = t_{j0} - t_{jk} + t_{jn}$;

α_j – удельный вес j -й отрасли в структуре затрат;

$\sum t_j$ – общие затраты во всех отраслях сельхозпредприятия;

t'_{j0} – всего затрат в j -й отрасли растениеводства;

a_j – количество продукции j -го вида, используемой в других отраслях предприятия;

c_j – себестоимость единицы этой продукции;

t_k – затраты в кормопроизводстве;

$t_{вр}$ – всего затрат в растениеводстве;

t_{j0} – всего затрат в отрасли животноводства;

t_{jk} – затраты на корма в отрасли животноводства;

t_{jn} – стоимость покупных кормов в отрасли животноводства.

Специализация предприятия определяется по удельным весам отраслей товарного значения в структуре производственных затрат.

11. При одном и том же натурально-вещественном содержании производства затраты по величине могут существенно различаться. Основная причина различий заключается в ценовом факторе – ценах на материальные ресурсы и услуги, реализуемую продукцию. При высоких ценах на ресурсы промышленного происхождения затраты оказываются

высокими за счет стоимости потребляемых материальных средств. Одновременно при относительно низких ценах на производимую продукцию окупаемость затрат будет невысокой, не обеспечивающей простое возмещение затрат, не говоря уже о прибыли, которая необходима для решения многих производственных и социальных задач. Противоположная ситуация – более низкие цены на ресурсы и относительно высокие цены на сельхозпродукцию, когда уровня окупаемости затрат и прибыли достаточно для организации производства на принципах самофинансирования, самоорганизации и саморазвития, которые, как показывает многолетняя практика, существуют пока только в теории и задачах развития аграрной экономики.

Совершенствование ценообразования (это означает экономические отношения между сельскими товаропроизводителями, потребителями, поставщиками на продовольственный рынок товаров и услуг и покупателями, между предприятиями разных секторов национальной экономики, между предприятиями и государством) осуществляется при ориентации в ценовой политике на эквивалентные цены, когда каждому сектору через цены (а на промежуточных этапах и через государственную поддержку) возвращается создаваемая прибавочная стоимость. В экономических отношениях исключается перераспределение прибавочной стоимости. Приоритетная политика реализуется через субсидирование крупных капиталоемких проектов, льготное кредитование.

В основе эквивалентных цен, как важнейшего инструмента обмена продукцией, товарами, услугами, в соответствии с существующей теорией трудовой стоимости, лежат затраты живого и прошлого овеществленного труда. В ресурсе, продукции столько цены и стоимости, сколько в каждом овеществлено труда при средней по национальной экономике его производительности, практическая разноэффективность которого по отраслям приводится через редуцирование к одному уровню. На современном этапе научно-технического прогресса эквивалентные цены на материальные ресурсы как и производимую продукцию в системном подходе рассчитываются по полным затратам редуцированного труда и средней производительности труда (определяются по межотраслевому балансу):

$$P_s = L \cdot V (1 + \lambda_0 + \lambda_f), \quad (7)$$

где L – полные затраты редуцированного труда на единицу продукции;

V – средняя (общественная) производительность труда по национальной экономике;

λ_0 – коэффициент выравнивания оплаты труда;

λ_f – часть стоимости результата, предназначенная для обновления материально-технической базы.

Затраты в предприятии по эквивалентным ценам с учетом факторов оплаты труда и обновления технической базы, оптимизируются в полном объеме по величине и соответственно результатам также в эквивалентных ценах.

12. Затраты обобщают применение труда различного качества, использование материальных ресурсов независимо от источников финансирования, собственных или заемных. Безразличие к структуре затрат связано с тем, что они выражают размер производственного процесса и причину получения конкретных результатов. Это на стадии производства. На стадии же результата и организации воспроизводства это безразличие исчезает. Результат делится на части в соответствии с долями собственных и заемных средств в затратах. Предприятие получает своего рода вознаграждение за привлечение заемных средств и только в случае, когда за счет полученного результата от привлечения кредитов оно рассчитывается по долгам и некоторая часть остается у предприятия. Воспроизводственное последствие может быть положительным при положительном остатке или отрицательным при отрицательном, когда предприятие вынуждено привлекать доходы из других отраслей для погашения кредиторской задолженности:

$$W = R \cdot \frac{X}{T_c} - X, \quad (8)$$

где W – воспроизводственное последствие привлечения заемных средств в конкретном году;

R – результат производства;

X – сумма заемных средств;

T_c – совокупные приведенные затраты, включающие использование основных фондов, труда и материальные затраты в единой сравнимой форме.

13. В аналитических разработках затраты на производство продукции могут выражать эффект работы предприятия, отрасли, сравниваться с экономией труда и средств вследствие снижения себестоимости каждой единицы продукции. Особенно это применимо в сравнениях разных вариантов организации производства. К примеру, прирост объемов производства продукции как эффект можно оценить по затратам, рассматривая затраты на прирост продукции как объем уже реализованной экономии общественного труда. Так, эффект специализации предприятия как мероприятия, которое касается соответствующего ей распределения труда, инвестиций, земельных ресурсов, стимулирования труда и поставок продукции на продовольственный рынок, в полном объеме оценивается лишь в сумме динамической и статической

составляющих эффекта. Расчеты эффекта специализации выполняются по формуле

$$\Delta \epsilon = \sum \Delta \bar{A}_j \cdot \bar{C}_j + \sum \bar{A}_j \Delta \bar{C}_j + \sum \Delta O_j + \sum \bar{B}_{j2} (Z_j - C_j), \quad (9)$$

где $\Delta \bar{A}_j$ – часть прироста валового производства j -й продукции (всего m видов), обусловленная специализацией за анализируемый период;

$\bar{C}_j$ – себестоимость производства единицы продукции в объективно худших условиях региона, в границах которого возможно перераспределение отраслей;

$\bar{A}_j$ – меньший объем производства в одном из двух годов (периодов), до и после специализации;

$\Delta \bar{C}_j$ – экономия средств от снижения себестоимости по причине специализации ($\Delta \bar{C}_j > 0$ – снижение);

ΔO_j – изменение расходов на оплату труда;

$\bar{B}_{j2}$ – объем реализации продукции j -го вида во втором периоде, на которую относится экономия от размещения отрасли в предприятии ($Z_j - C_j$).

В формуле (9) по экономическому содержанию оценка эффекта специализации предприятия выражает экономию общественного труда на удовлетворение общественных потребностей в сельхозпродукции. Одна часть этой экономии уже реализована в дополнительной продукции в объеме стоимости прироста объемов продукции по себестоимости производства в худших условиях региона. Вторая часть – это экономия (перерасход) труда и средств от снижения (повышения) себестоимости продукции, которая еще будет реализована в мероприятиях. В третьем слагаемом отражено изменение фонда заработной платы, которая является важной статьей затрат и в то же время показателем социального развития производства, повышения интенсивности и производительности труда. Третья часть уже реализована в повышении оплаты труда. Четвертое слагаемое выражает экономию труда и средств, обусловленную размещением и концентрацией производства в благоприятных природно-экономических условиях региона. Таким образом, в эффекте специализации одна часть в виде некоторой части затрат уже реализована (первое и третье слагаемое). Вторая часть выражает экономию труда и средств, которая еще будет реализована (в укреплении материально-технической базы сельхозпредприятия).

Заключение. Таким образом, затраты в сельхозпредприятии обобщают многочисленные и разноплановые действия по производству про-

дукции и тем самым выступают основной причиной образования результатов. Ясное и привычное по частоте применения в экономике понятие на деле оказывается многомерным показателем производства в разных постановках и модификациях в зависимости от полноты учета, связи затрат с результатами, системообразующих воздействии общего состояния национальной экономики и научно-технического прогресса. В затратах содержатся созидательная основа движения к прогрессу, конкретная форма использования и воспроизводства результатов.

Информация об авторе

Ковель Павел Васильевич – доктор экономических наук, профессор кафедры статистики и экономического анализа УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-93.

Дата поступления статьи – 25 июня 2009 г.

УДК 631.172:631.1:332.36

УЧЕТ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНИКИ

Г.В. КОЛОСОВ, ассистент

УО "Полесский государственный университет"

ACCOUNT FACTOR INFLUENCING UPON EFFICIENCY OF CULTIVATION OF CROPS WITH USE OF THE MODERN TECHNOLOGY

G. KOLOSOV, the assistant

The Establishment of Education "The Polesskiy State University"

В статье рассматриваются проблемы повышения эффективности использования пахотных земель в хозяйствах на основе учета пространственных и технологических факторов при выполнении основных технологических операций по возделыванию сельскохозяйственных культур.

In the article the author considers problems of effectiveness increase of the use of arable lands in the farmlands on the base of the account of spatial and technological factors when main technological operations on cultivation of crops are carried out.

Введение. Эффективность ведения сельского хозяйства, являющегося основной отраслью экономики Республики Беларусь, во многом зависит от эффективного использования такого незаменимого природного ресурса, как пахотные земли. С нашей точки зрения, учет пространственных факто-

ров рабочих участков (таких как длина гона, рельеф, влажность, наличие препятствий, удельное сопротивление почв), а также факторов, влияющих на технологические особенности возделывания культур (удельное сопротивление почв, глубина ее обработки, норма высева семян и расхода раствора химикатов, норма внесения удобрений, урожайность) при организации использования земель, дает возможность значительно увеличивать эффективность использования пахотных земель в сельском хозяйстве.

Влияние пространственных факторов на энергетические затраты по выполнению основных технологических операций по возделыванию сельскохозяйственных культур в свое время было изучено В.Ф. Колмыковым [1]. Однако найденные им математические зависимости требуют уточнения в связи с использованием в настоящее время сельскохозяйственными организациями значительно менее энергоемкой техники. Кроме того, учтенные в математических зависимостях факторы, влияющие на энергозатраты, могут быть дополнены с целью получения более объективных математических моделей.

Материалы и методы. В процессе проведения исследования использовались нормативный, абстрактно-логический, статистический, индукции, дедукции и другие методы. Разработка методики энергетической оценки предполагает использование соответствующих нормативных и статистических материалов [2, 3].

Результаты и предложения. Для выявления влияния пространственных факторов на затраты энергии при возделывании основных сельскохозяйственных культур ($Z_{эвк}$, МДж) с использованием современной техники, применяемой в хозяйствах, нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ по основным технологическим процессам, предписанным отраслевыми регламентами возделывания сельскохозяйственных культур [4].

$$Z_{эвк} = \sum_{k=1}^n Z_{эkj}, \quad (1)$$

где $Z_{эkj}$ – затраты энергии на выполнение k -го технологического процесса по возделыванию j -й сельскохозяйственной культуры на рабочем участке пахотных земель, МДж/га;

k – отдельно взятый технологический процесс по возделыванию j -й сельскохозяйственной культуры на рабочем участке пахотных земель;

n – количество технологических процессов при возделывании j -й сельскохозяйственной культуры на рабочем участке пахотных земель, шт.

Выбор энергозатрат в качестве составляющих показателей эффективности возделывания сельскохозяйственных культур вместо общепринятых экономических показателей эффективности, с нашей точки зрения, обусловлен отсутствием влияния на физические величины таких факторов, как инфляция и диспаритет цен. Это обстоятельство имеет особую актуальность в связи с глобальным экономическим кризисом, породившим проблемы в сфере ценообразования на продукцию предприятий агропромышленного комплекса.

Кроме того, в настоящий момент в Республике Беларусь весьма актуальным является вопрос формирования и реализации государственной политики энергосбережения.

Значительная энергозатратность нашей экономики в целом и сельского хозяйства в частности является одним из основных факторов, ослабляющих энергетическую безопасность страны [5, с. 3]. Оптимизация размещения посевов сельскохозяйственных культур с точки зрения их энергетической эффективности (то есть минимизации затрат энергии на возделывание культур при одновременной максимизации энергии получаемого урожая) позволит, на наш взгляд, снизить энергоемкость сельскохозяйственной продукции в целях реализации государственной политики энергосбережения.

Таким образом, выбор энергетических показателей для оценки затрат при возделывании основных сельскохозяйственных культур является, на наш взгляд, актуальным и своевременным.

Целью проводимого анализа, в ходе которого было поставлено свыше 1600 опытов, являлось получение моделей, описывающих влияние длины гона полей (d , м), влажности почв (v , %), угла склона (r , °), наличия препятствий (p , %) и каменистости (k , %) на энергозатраты по возделыванию основных сельскохозяйственных культур.

Также на затраты энергии при выполнении целого ряда технологических операций существенное влияние оказывает ряд других специфических факторов: при вспашке – удельное сопротивление почв (s , кПа), для всех операций по основной обработке почвы – глубина такой обработки (g , см), при посеве и посадке – норма высева (z , кг/га), для операций по обработке культур пестицидами – расход рабочего раствора (h , л/га), при внесении удобрений – норма внесения (u , кг/га), при уборке культур – их урожайность (y , ц/га).

При анализе влияния указанных выше пространственных факторов на затраты энергии при выполнении основных технологических опера-

ций по возделыванию сельскохозяйственных культур учитывались такие слагаемые факторы энергозатрат, как овеществленная энергия средств механизации, затраты энергии живого труда [2], а также овеществленные и прямые затраты энергии топлива [3]:

$$Z_{эkj} = Z_{эмkj} + Z_{эжkj} + Z_{этkj}, \quad (2)$$

где $Z_{эмkj}$ – затраты на производство, амортизацию, ремонт и техническое обслуживание, капитальный ремонт и хранение средств механизации, используемых при выполнении k -го технологического процесса по возделыванию j -й сельскохозяйственной культуры на рабочем участке пахотных земель, МДж/га;

$Z_{эжkj}$ – затраты энергии живого труда на выполнение k -го технологического процесса по возделыванию j -й сельскохозяйственной культуры на рабочем участке пахотных земель, МДж/га;

$Z_{этkj}$ – затраты энергии топлива на выполнение k -го технологического процесса по возделыванию j -й сельскохозяйственной культуры на рабочем участке пахотных земель, МДж/га.

В результате исследований были получены модели, описывающие влияние указанных выше пространственных факторов пашни на энергозатраты по возделыванию основных сельскохозяйственных культур с использованием сельскохозяйственной техники белорусского производства, рекомендуемой отраслевыми регламентами для выполнения определенных технологических процессов в растениеводстве [4].

Так, в качестве трактора для основной обработки почвы рекомендован МТЗ-1522 третьего тягового класса. В ходе анализа общих энергозатрат на выполнение технологических операций по основной обработке почвы с использованием данного трактора и наиболее часто применяемых сельскохозяйственных орудий были установлены следующие математические зависимости.

Вспашка многолетних трав, целины и залежи (трактор МТЗ-1522 + плуг ПГПО 5-35) – $Z_{эkj} = -1353,21 - 0,44d + 14,12s + 45,13g + 34,45v + 44,27r + 9,67p + 5,21k$; вспашка стерни (трактор МТЗ-1522 + плуг ПГПО 5-35) – $Z_{эkj} = -815,41 - 0,38d + 12,11s + 33,11g + 29,51v + 42,64r + 10,66p + 4,78k$; сплошная культивация (трактор МТЗ-1522 + культиватор КЧ-5,1) – $Z_{эkj} = -47,8 - 0,18d + 17,01g + 15,86v + 25,02r + 4,03p + 1,8k$; лущение и дискование стерни (трактор МТЗ-1522 + борона БДТ 5-10) – $Z_{эkj} = 58,78 - 0,28d + 20,51g + 12,66v + 15,74r + 3,28p + 1,75k$; дискование пара, зяби и пласта многолетних трав (трактор МТЗ-1522 + борона БДТ-3Б) – $Z_{эkj} = 13,42 - 0,21d + 28,69g + 19,06v + 26,3r + 5,51p + 2,78k$; боронование, выравнива-

ние и прикатывание почвы (трактор МТЗ-1522 + АКШ-7,2) – $3_{эж} = 44,86 - 0,23d + 31,84g + 15,52v + 23,27r + 5,35p + 2,54k$.

Путем подстановки в полученные математические модели значений факторов пространственных условий, наиболее характерных для Республики Беларусь, установлено, что приведенные выше пространственные факторы могут весьма значительно влиять на затраты энергии при возделывании полей. Так, при вспашке рабочего участка, обладающего наилучшими для обработки пространственными свойствами, затраты энергии составляют около 900 МДж/га, при наличии наиболее неблагоприятных пространственных свойств – около 2700 МДж/га. Следовательно, можно сделать вывод, что энергозатраты при вспашке, как наиболее энергоемкой из всех операций по предпосевной обработке почвы, могут возрастать под воздействием пространственных факторов в три раза. Энергозатраты на операции по основной обработке почвы (при усредненных для Республики Беларусь пространственных условиях пашни) колеблются в следующих пределах: вспашка многолетних трав, целины и залежи – 1400–1600 МДж/га; вспашка стерни – 1350–1550; сплошная культивация – 600–800; лущение и дискование стерни – 600–800; дискование пара, зяби и пласта многолетних трав – 800–1000; боронование, выравнивание и прикатывание почвы – 750–950 МДж/га. Таким образом, наиболее энергоемкими из операций по основной обработке почвы при возделывании культур на пахотных землях являются вспашка и дискование. По нашему мнению, одним из наиболее действенных способов сокращения энергозатрат на возделывание полей со значительными объемами пахотных работ является увеличение их длины гона. Так, увеличение длины гона с 500 до 1000 м снижает общие энергозатраты по возделыванию поля на 200–300 МДж/га.

В качестве трактора для посева и посадки основных сельскохозяйственных культур нами также выбран МТЗ-1522 по причине возможности агрегатирования с данным трактором широкозахватных сеялок, что позволяет существенно сокращать энергозатраты топлива и живого труда при посеве. В ходе анализа общих затрат энергии на выполнение технологических операций по посеву сельскохозяйственных культур с использованием МТЗ-1522 и рекомендованных для условий Беларуси сельскохозяйственных машин были установлены следующие математические зависимости.

Посев зерновых, бобовых и зернобобовых, трав и травосмесей, кукурузы (трактор МТЗ-1522 + сеялка СПУ-6) – $3_{эж} = 54,89 - 0,17d + 0,46z + 9,07v + 11,76r + 2,66p + 1,32k$; посадка картофеля (трактор МТЗ-1522 + сеялка КСМ-6) – $3_{эж} = -955,38 - 0,83d + 0,39z + 69,79v + 84,44r + 18,37p + 12,73k$.

Установлено, что затраты энергии при посеве колеблются в пределах 400–550 МДж/га. Таким образом, поскольку при возделывании трав вспашка (часто на небольшую глубину) и посев являются основными энергозатратными операциями, данные культуры можно размещать на полях с незначительными длинами гона, со сложными пространственными условиями (в том числе с развитием эрозионных процессов) и на значительном удалении от рабочих центров.

Для операций по уходу за посевами рекомендуется использовать МТЗ-820 [4]. В ходе анализа общих затрат энергии на выполнение технологических операций с использованием данного трактора и рекомендованных для условий Беларуси сельскохозяйственных машин были установлены следующие математические зависимости.

Междурядная обработка посевов картофеля (трактор МТЗ-820 + культиватор АК-2,8) – $3_{эж} = 201,07 - 0,17d + 12,41v + 16,66r + 3,85p + 1,95k$; окучивание междурядий картофеля с одновременным рыхлением (трактор МТЗ-820 + Л-115) – $3_{эж} = 187,7 - 0,17d + 13,46v + 17,82r + 4,22p + 2,02k$; междурядная обработка посевов свеклы, кукурузы (трактор МТЗ-820 + КРК-5,6) – $3_{эж} = 185,69 - 0,19d + 12,69v + 18,25r + 4,38p + 2,16k$.

При анализе полученных зависимостей определено, что затраты энергии по данным технологическим операциям колеблются в пределах 550–700 МДж/га. Данное обстоятельство свидетельствует о необходимости приближения культур, технология возделывания которых предполагает проведение многократной междурядной обработки и окучивания (картофель), к рабочим центрам с точки зрения экономии энергозатрат на перегоны соответствующей техники и возделывание сельскохозяйственных культур, а также затрат энергии живого труда и энергии средств механизации.

В качестве трактора для обработки основных сельскохозяйственных культур пестицидами и внесения удобрений рекомендован МТЗ-820 [4]. В ходе анализа общих затрат энергии на выполнение технологических операций с использованием данного трактора и рекомендованных для условий Беларуси сельскохозяйственных машин были установлены следующие математические зависимости.

Опрыскивание полевых культур пестицидами (трактор МТЗ-820 + ОПШ-12-2000) – $3_{эж} = -112,5 - 0,07d + 0,75h + 5,8v + 10,09r + 2,81p + 0,69k$; внесение минеральных удобрений (трактор МТЗ-820 + РУ-3000) – $3_{эж} = -22,64 - 0,03d + 7,56u + 3,82v + 5,45r + 1,11p + 0,5k$; внесение органических удобрений (трактор МТЗ-820 + МТТ-7) – $3_{эж} = -32,34 - 0,04d + 9,62u + 4,77v + 6,96r + 1,44p + 0,66k$.

Установлено, что затраты энергии по данным технологическим операциям колеблются в пределах 200–300 МДж/га. Несмотря на относи-

тельно наибольшие величины энергозатрат на указанные технологические операции ряд культур требуют их многократного применения, что резко увеличивает общие энергозатраты на данный вид технологических процессов. Таким образом, культуры, требующие внесения значительных доз удобрений (зерновые) и требовательные к химобработкам (картофель), целесообразно приближать к рабочим центрам.

В ходе анализа общих затрат энергии на выполнение технологических операций по уборке сельскохозяйственных культур с использованием техники, рекомендованной для условий Беларуси, были установлены следующие математические зависимости.

Кошение трав с измельчением и подачей в транспорт (трактор МТЗ-820 + Полесье-1500) – $3_{эж} = 77,49 - 0,28d + 12,74y + 33,85v + 46,78r + 8,44p + 4,01k$; уборка кукурузы с измельчением и подачей в транспорт (трактор МТЗ-820 + Полесье-1400) – $3_{эж} = 6,76 - 0,25d + 15,83y + 29,93v + 42,97r + 9,06p + 3,89k$; уборка зерновых (комбайн Лида-1300) – $3_{эж} = -3269,16 - 0,89d + 1175,91y + 76,54v + 120,12r + 21,24p + 14,69k$; уборка картофеля на легких почвах (комбайн ЛЛ-601) $3_{эж} = -1535,83 - 1,1d + 140,53y + 126,15v + 169,95r + 28,08p + 13,29k$; уборка картофеля на средних почвах (комбайн ЛЛ-601) – $3_{эж} = -2072,33 - 1,069d + 164,58y + 139,22v + 199,38r + 29,95p + 12,12k$; уборка свеклы (трактор МТЗ-1522 + КСН-6) – $3_{эж} = -1655,73 - 1,24d + 80,92y + 140,3v + 202,19r + 33,77p + 14,44k$.

Установлено, что при выполнении операций по уборке хозяйства несут самые значительные энергозатраты по сравнению с остальными технологическими операциями по возделыванию сельскохозяйственных культур. Их величина колеблется в пределах от 1350–1650 МДж/га при кошении и измельчении трав и кукурузы, до 2500–4500 МДж/га при уборке зерновых и 4000–6000 МДж/га при уборке картофеля. Таким образом, при размещении картофеля и зерновых культур вблизи от рабочих центров на наименьшем расстоянии от них следует располагать значительные посевные площади картофеля, а при их отсутствии – зерновых. Это существенно сократит затраты живого труда, топлива на перегоны техники и возделывание сельскохозяйственных культур, а также величину затрат на ремонты средств механизации, их техническое обслуживание и хранение.

Заключение. С точки зрения экономии энергозатрат на перегоны соответствующей техники и возделывание сельскохозяйственных культур, а также затрат энергии живого труда и энергии средств механизации предприятиями агропромышленного комплекса, может быть рекомендовано:

1. Увеличение длины гона полей со значительными объемами пахотных работ.

2. Размещение многолетних и однолетних трав на полях с незначительными длинами гона, со сложными пространственными условиями (в том числе с развитием эрозионных процессов) и на значительном удалении от рабочих центров.

3. Приближение к рабочим центрам культур, требующих внесения значительных доз удобрений (зерновые) и требовательных к химобработкам (картофель).

4. Размещение на наименьшем расстоянии от рабочих центров значительных посевных площадей картофеля, а при их отсутствии – зерновых.

Список использованной литературы

1. Колмыков, В.Ф. Эффективное использование земель и организация территории в АПК / В.Ф. Колмыков. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2003. – 184 с.
2. Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства: в 2 т. / Сост. Я.Н. Бречко, М.Е. Сумонов; под ред. акад. В.Г. Гусакова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси, 2006. – 2 т.
3. Типовые нормы выработки и расхода топлива на механизированные полевые и транспортные расходы в сельском хозяйстве / Разраб. С.В. Соусь [и др.] / Респ. нормат.-исслед. центр М-ва с.-х. и прод. Респ. Беларусь. – Барановичи, 2005. – 202 с.
4. Организационно-технологические нормативы возделывания сельскохозяйственных культур: сб. отраслевых регламентов. – Минск: Ин-т аграрной экономики НАН Беларуси, 2005. – 460 с.
5. Высокая экономия и бережливость энергоресурсов – необходимые условия энергетической безопасности страны: информ. материал № 7. – Минск, 2006. – С. 3.

Информация об авторе

Колосов Георгий Викторович – ассистент кафедры экономики предприятий УО "Полесский государственный университет". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(0165) 35-46-24. E-mail: geox@tut.by

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

**МЕТОДИКА МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В
ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ
МАСЛОДЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА**

С. В. КОРОТКЕВИЧ, ассистент

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

**TECHNIQUE OF MARGINAL ANALYSIS OF FINANCIAL
RESULTS IN THE INTEGRATED STRUCTURES
OF BUTTER CLUSTER**

S. KARATKEVICH, the assistant

The Establishment of Education "The Belorussian
State Agricultural Academy"

Рассмотрены проблемы совершенствования и адаптации методики маржинального анализа финансовых результатов к условиям хозяйствования предприятий сельскохозяйственной и перерабатывающей сфер маслodelьного кластера. Отдельным фактором влияния на финансовые результаты выделен показатель качества реализованной продукции.

The author has considered the problems of perfection and adaptation of marginal analysis of financial results to modern conditions of the enterprises' managing in agricultural and processing spheres of butter cluster. The indicator of quality of products sold is shown as the separate factor of influence on financial results.

Введение. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль является одной из основных экономических категорий рыночного хозяйства. Она является показателем, в котором отражаются эффективность производства, объем и качество произведенной продукции. Динамика и качество прибыли оказывают влияние на обобщающие показатели финансовой устойчивости, деловой активности, инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта [1].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т. д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами [2].

Объем реализации продукции, величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и

маркетинговой деятельности предприятия. Иначе говоря, эти показатели отражают все стороны хозяйствования.

В связи с этим особую актуальность в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды предприятия приобретает анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Так, И.П. Богомолова и Е.Б. Трунова отмечают, что анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли, проведение факторного анализа результата от реализации необходимы для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования [3].

По мнению В. В. Бурцева, умение грамотно анализировать хозяйственную деятельность предприятия во многом определяет способность руководства обосновывать и принимать оптимальные управленческие решения, обеспечивающие в конечном итоге конкурентоспособность предприятия, его эффективное функционирование и развитие [4].

В настоящее время большой интерес вызывает методика маржинального анализа финансовых результатов, в основу которой положено деление производственных и сбытовых затрат в зависимости от объема производства на постоянные и переменные [5]. В отличие от сложившейся методики анализа прибыли и рентабельности, которая применяется на отечественных предприятиях, использование методики маржинального анализа дает возможность более эффективно управлять процессом формирования величины прибыли от хозяйственной деятельности, что возможно только при условии организации планирования и учета затрат с их делением на переменные и постоянные [2, 6].

Целью работы является разработка методики адаптации маржинального анализа финансовых результатов к условиям хозяйствования предприятий маслodelьного кластера.

Материалы и методы. В процессе исследований были разработаны и применялись многофакторные индексные модели, в которых в максимальной степени учтены элементы и статьи затрат многоуровневого маслodelьного кластера. Информационной базой для проведения исследований послужили данные годовых отчетов сельскохозяйственных организаций Горецкого района Могилевской области и ОАО "Горецкий маслodelьно-сыродельный завод" за 2006–2007 гг., как предприятий, составляющих сельскохозяйственную и перерабатывающую сферы территориального маслodelьного кластера.

Результаты и предложения. В соответствии с методикой маржинального анализа при изучении факторов изменения прибыли и прогнози-

рования ее величины используют следующую модель:

$$\Pi = ВРП \cdot (p - b) - A, \quad (1)$$

где Π – прибыль;

p – цена единицы продукции;

b – переменные затраты на единицу продукции;

A – постоянные затраты;

$ВРП$ – объем реализации продукции.

В свою очередь, модель маржинального анализа рентабельности продукции имеет следующий вид:

$$R = \frac{\Pi}{3} = \frac{ВРП \cdot (p - b) - A}{ВРП \cdot b + A}. \quad (2)$$

Справедливо мнение Н.Т. Рафиковой и Р.Р. Бакировой, что в условиях хозяйствования, когда предприятия терпят убытки, более правильным будет использовать для маржинального анализа результатов деятельности показатель окупаемости затрат [7]. Модель маржинального анализа окупаемости затрат будет иметь следующий вид:

$$q = \frac{p}{\frac{A}{ВРП} + b}, \quad (3)$$

где q – окупаемость затрат;

p – цена реализации единицы продукции;

A – постоянные затраты;

$ВРП$ – объем реализации продукции;

b – удельные переменные затраты.

Как отмечает Г. В. Миренкова, проблема окупаемости затрат и получения прибыли в рыночной экономике важна для любой устойчивой экономики, а включение в систему показателей маржинального анализа наряду с такими экономическими категориями, как себестоимость, прибыль, постоянные и переменные затраты показателей размера поголовья, продуктивности и т. д., позволит более полно реализовать возможности данного вида анализа для поиска резервов повышения эффективности производства и его устойчивости [8].

Известно, что химический состав отдельных видов продукции сельского хозяйства не является постоянным. В частности, химический состав молока (содержание в нем жира, белка, сахара) может значительно из-

меняться под влиянием целого ряда факторов, а следовательно, изменяться и его качество. Особенно большие колебания наблюдаются в содержании в молоке жира – одного из главных веществ, определяющих физико-химические, технологические и потребительские свойства молока как готового продукта и сырья для переработки [9]. Так, в маслодельной промышленности качество и особенно жирность молока, не только определяет качество конечного продукта (животного масла), но и в значительной степени влияет на затраты по переработке.

Поэтому для совершенствования и адаптации методики маржинального анализа к условиям маслодельного кластера, а также углубленного изучения комплекса факторов, участвующих в процессе формирования финансовых результатов и возможности изучения взаимосвязи результатов деятельности в сельскохозяйственной и перерабатывающей сферах маслодельного кластера предлагается проводить маржинальный анализ окупаемости затрат с учетом качества реализованной продукции.

Расширение модели (3) за счет представления постоянных и удельных переменных затрат по статьям позволит более детально проанализировать изменение окупаемости затрат от реализации условной продукции (молочного жира) в сельскохозяйственной и перерабатывающей сферах маслодельного кластера.

Так, в сельскохозяйственной сфере маслодельного кластера маржинальный анализ окупаемости затрат при производстве и реализации условной продукции необходимо производить по аддитивно-мультипликативной модели (4):

$$q = \frac{p}{\frac{ОС + УП}{ВРП \cdot Ж/100} + om + \kappa + py + nz}, \quad (4)$$

где $ОС$ – затраты на содержание основных средств;

$УП$ – затраты по организации и управлению;

$Ж$ – жирность реализованного молока;

om – затраты на оплату труда в расчете на 1 т молочного жира;

κ – затраты на корма в расчете на 1 т молочного жира;

py – затраты на работы и услуги в расчете на 1 т молочного жира;

nz – прочие прямые затраты в расчете на 1 т молочного жира.

В перерабатывающей сфере (при производстве животного масла) модель анализа окупаемости затрат от реализации молочного жира можно представить следующим образом:

$$q = \frac{p}{\frac{ОПР + ОХР + КР}{ВРП \cdot Ж/100} + см + пс + тп + вл + тэ + от}, \quad (5)$$

где ОПР – общепроизводственные расходы;
 ОХР – общехозяйственные расходы;
 КР – коммерческие расходы;
 см – затраты на сырье и материалы в расчете на 1 т молочного жира;
 пс – плата за проценты по ссудам, полученным для расчетов со сдатчиками сырья в расчете на единицу молочного жира;
 тп – транспортно-заготовительные расходы на единицу молочного жира;
 вл – расходы на вспомогательные материалы на технологические цели на единицу молочного жира;
 тэ – расходы на топливо и энергию на технологические цели на единицу молочного жира;
 от – расходы на оплату труда производственных рабочих на единицу молочного жира.

Результаты анализа влияния факторов на изменение уровня окупаемости затрат при реализации молочного жира в сельскохозяйственной и перерабатывающей сферах маслодельного кластера на основании разработанной модели адаптации маржинального анализа финансовых результатов к условиям хозяйствования предприятий территориального маслодельного кластера представлены в таблице.

Анализ показал, что уровень окупаемости затрат при реализации условной продукции (молочного жира) в сельскохозяйственной сфере территориального маслодельного кластера в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличился на 7,9 %. Основное влияние на рост окупаемости затрат оказало увеличение закупочных цен на молоко. Так, в 2007 г. по сравнению с уровнем 2006 г. окупаемость затрат за счет роста средней закупочной цены на молоко увеличилась на 17,9 %.

Кроме того, положительное влияние на окупаемость затрат в сельскохозяйственной сфере оказали такие факторы, как увеличение объема реализации молочного сырья на предприятия переработки и повышение его качества, а также увеличение расходов на кормление молочного стада крупного рогатого скота (табл.).

Несмотря на положительную динамику окупаемости затрат в сельскохозяйственном хозяйстве, ряд факторов все же вызвал ее понижение: рост расходов на содержание основных средств, организацию производства и управление, оплату труда, работы и услуги.

В перерабатывающей сфере территориального маслодельного кластера также произошло увеличение уровня окупаемости затрат при реализа-

Таблица – Результаты маржинального анализа окупаемости затрат при реализации условной продукции территориального маслодельного кластера

Показатели	Индексы изменения окупаемости затрат при реализации 1 т условной продукции
I сфера маслодельного кластера (сельское хозяйство)	
Изменение уровня окупаемости затрат при реализации условной продукции – всего	1,079
В том числе за счет:	
цены реализации 1 т условной продукции	1,179
объема реализации условной продукции	1,002
из них:	
за счет объема реализации молока	1,001
жирности реализованного молока	1,001
постоянных расходов	0,995
из них за счет:	
расходов на содержание основных средств	0,975
расходов по организации производства и управлению	0,979
удельных переменных расходов	0,956
из них за счет:	
расходов на оплату труда	0,986
расходов на корма	1,013
расходов на работы и услуги	0,992
прочих прямых затрат	0,965
II сфера маслодельного кластера (переработка)	
Изменение уровня окупаемости затрат при реализации условной продукции – всего	1,101
В том числе за счет:	
средней цены реализации 1 т условной продукции	1,373
объема реализации условной продукции	1,022
из них:	
за счет объема реализации животного масла	1,022
жирности реализованного животного масла	1,000
постоянных расходов	0,955
из них за счет:	
общепроизводственных расходов	0,993
общехозяйственных расходов	0,963
коммерческих расходов	0,999
удельных переменных расходов	0,822
из них за счет:	
расходов на сырье и материалы	0,835
процентов по ссудам, выданным для расчетов со сдатчиками сырья	0,997
транспортно-заготовительных расходов	0,999
расходов на вспомогательные материалы	1,000
расходов на топливо и энергию	0,991
расходов на оплату труда	0,997

Примечание. Рассчитано С.В. Короткевич по данным годовых отчетов предприятий территориального маслодельного кластера 2006–2007 гг. на основании разработанной методики.

ции условной продукции. Так, за счет роста средней цены реализации молочного жира окупаемость затрат в 2007 г. по сравнению с уровнем 2006 г. увеличилась на 37,3 %, а за счет увеличения объема реализации условной продукции – на 2,2 % (см. табл.). Тем не менее рост постоянных и удельных переменных расходов на производство и реализацию условной продукции перерабатывающей сферы территориального маслодельного кластера снизил уровень окупаемости затрат на 4,5 и 17,8 % соответственно.

Заключение. Адаптация методики маржинального анализа финансовых результатов к условиям хозяйствования предприятий различных сфер маслодельного кластера позволяет:

- выделить в отдельные факторы влияния на результаты деятельности предприятий не только объем реализации продукции, цены реализации, переменные затраты на единицу продукции и общую сумму постоянных затрат, но и качество реализованной продукции;
- более эффективно управлять процессом формирования величины прибыли, рентабельности и уровня окупаемости затрат;
- установить взаимосвязь результатов деятельности предприятий сельскохозяйственной и перерабатывающей сфер маслодельного кластера.

Список использованной литературы

1. Ендовицкий, Д. А. Формирование и анализ показателей прибыли организации / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 15. – С. 14–25.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2006. – 652 с.
3. Богомолова, И.П. Управление прибылью, рентабельностью мукомольного предприятия с использованием аналитических подходов / И.П. Богомолова, Е.Б. Трунова // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 21. – С. 17–24.
4. Бурцев, В.В. Сущность комплексного экономического анализа в современных условиях / В. В. Бурцев // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 8. – С. 3–9.
5. Космина, О.И. Экономический анализ в системе управления: опыт применения методики маржинального анализа сб. науч. тр. СевКав ГТУ; под ред. Б.М. Синельникова / О.И. Космина // Серия "Экономические науки" / СевКав ГТУ. – Ставрополь [Электронный ресурс]. – 2002. – Режим доступа: <http://www.science.ncstu.ru/articles/econom/8/24.pdf>. – Дата доступа: 10.12.2007.
6. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / Л.И. Кравченко [и др.]; под общ. ред. Л.И. Кравченко. – Минск: Новое знание, 2004. – 384 с.
7. Рафикова, Н.Т. О предпосылках индексного анализа прибыли и окупаемости затрат / Н.Т. Рафикова, Р.Р. Бакирова // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 14. – С. 15–19.

8. Миренкова, Г.В. Методика маржинального анализа в информационной системе аграрного производства / Г.В. Миренкова // Проблемы экономики: сб. науч. тр. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск, 2007. – Вып. 4. – С. 156–163.

9. Халималов, М.М. Основные направления повышения экономической эффективности производства продукции скотоводства в хозяйствах Дагестана: автореф. ... дис. д-ра экон. наук: 08.00.05 / М.М. Халималов; Дагестанская гос. с.-х. акад. – Махачкала, 2007. – 49 с.

Информация об авторе

Короткевич Светлана Владимировна – ассистент кафедры статистики и экономического анализа УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-93. E-mail: kssvs79@mail.ru

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 631.145:636.5 (476)

ПРЕДПОСЫЛКИ И НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И. Г. КОШЧИЦ, аспирантка

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

PREMISES AND SOME DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF POULTRY SUBCOMPLEX OF BELARUS

I. KOSHCHIC, the post-graduate student

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

Надежное обеспечение населения страны продуктами питания – одна из главных задач, решение которой связано с формированием полноценного рынка продовольствия. Важная роль в обеспечении продовольственной безопасности отводится отрасли птицеводства как наиболее развитой отрасли мясного подкомплекса Республики Беларусь. В статье изложены современное состояние и тенденции развития птицепродуктового подкомплекса, перспективы его функционирования в условиях постоянно возрастающей конкуренции и затоваривания рынка аналогичной продукцией.

Reliable supply of population of the country with foodstuffs is one of the main tasks which decision is connected with formation of the full-grown market of the foodstuff. The important role in the guarantee of food safety is allocated branches of poultry farming as most developed branch of meat subcomplex of Belarus. In the article the author shows the modern condition and tendencies of development of poultry subcomplex, prospects of its functioning in conditions of constantly increasing competition and overstocking of the market with similar products.

Введение. Аграрный сектор – важная сфера народнохозяйственного комплекса. Масштабы и эффективность его развития определяют не только уровень разрешенности экономических и социальных проблем общества, но и состояние продовольственной безопасности Республики Беларусь. Надежное обеспечение населения страны продуктами питания – одна из главных задач, решение которой связано с формированием полноценного рынка продовольствия.

Особое место в решении продовольственного обеспечения населения отводится отрасли птицеводства, которая одна из первых начала развивать выпуск продукции на промышленной основе, достигла высокой концентрации и значительной эффективности производства и была одной из лучших в Европе. Данная отрасль играет важную роль в продовольственном обеспечении населения страны, вносит весомый вклад в ее экспортный потенциал.

Материалы и методы. Информационной базой являются труды теоретического и методологического плана по вопросам функционирования и дальнейшего развития отрасли птицеводства, статистические данные. Основой разработки и изложения материала послужили монографический, аналитический, абстрактно-логический методы исследования, а также метод систематизации.

Результаты и предложения. В настоящее время птицеводство является одной из наиболее развитых отраслей мясного подкомплекса Республики Беларусь. Преимуществом данной отрасли перед другими является ее относительная скороспелость и дешевизна производимой продукции. В структуре реализации мясной продукции на долю продукции птицеводства приходится более 20 % (табл. 1).

Данные таблицы 1 наглядно демонстрируют изменения в структуре реализации скота и птицы на убой в пользу мяса птицы, доля которого в 2007 г. по сравнению с 2002 г. увеличилась на 6,5 п. п. преимущественно за счет снижения удельного веса производства говядины и свинины на 3,1 п. п. по каждому виду мяса. Подобное стремительное укрепление позиций является свидетельством стабильности развития отрасли и говорит о наличии высокого производственного потенциала.

История отечественного промышленного птицеводства насчитывает более 40 лет. За это время отрасль претерпела значительные изменения: поменялась технология содержания птицы, напольное содержание уступило место клеточному, увеличилась доля поголовья птицы в общественном секторе. Подтверждением этому являются данные таб-

Таблица 1 – Структура реализации скота и птицы на убой по видам, в % к итогу

Показатели	Год					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Реализация скота и птицы на убой	100	100	100	100	100	100
В том числе по видам:						
КРС	36,7	34,9	35,6	36,7	35,4	33,6
свиньи	48,7	49,7	47,5	46,1	45,1	45,6
птица	13,7	14,4	16,0	16,5	18,9	20,2
овцы, козы	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1
другие виды	0,5	0,6	0,7	0,5	0,4	0,5

лицы 2, отражающие тот факт, что из года в год основное поголовье и объемы производства концентрируются на специализированных птицеводческих предприятиях, что свидетельствует в пользу интенсификации отрасли птицеводства.

Использование метода группировок позволило выявить изменения яйценоскости на среднюю несушку и расхода кормов на 1000 яиц в результате изменения количества поголовья кур-несушек (табл. 3).

Данные таблицы 3 отражают тенденцию повышения яйценоскости и снижения расхода кормов в результате увеличения поголовья на предприятиях.

Проведенный корреляционный анализ показал наличие зависимости между концентрацией поголовья и такими показателями производства, как яйценоскость на среднюю несушку и расход кормов на 1000 яиц. Было рассчитано уравнение парной корреляции, отражающее зависимость между концентрацией поголовья кур-несушек (x) и:

1) яйценоскостью на среднюю несушку (y_1):

$$y_1 = 270,5 + 0,06x. \quad (1)$$

Это означает, что при увеличении поголовья на тысячу голов яйценоскость на среднюю несушку повысится на 0,06 штук;

2) расходом кормов на 1000 яиц (y_2):

$$y_2 = 163 - 0,034x. \quad (2)$$

Данное уравнение указывает на то, что при увеличении поголовья на тысячу голов расход кормов на 1000 яиц уменьшится на 0,034 к. ед.

Проведенные расчеты еще раз свидетельствуют в пользу дальнейшего сосредоточения поголовья на крупных специализированных предприятиях птицеводческой отрасли.

Таблица 2 – Структура поголовья и производства яиц по категориям хозяйств, в % по годам

Год	Поголовье		Год	Производство яиц	
	Сельскохозяйственные предприятия и другие организации	Хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства		Сельскохозяйственные предприятия и другие организации	Хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства
1996	69,32	30,68	1995	58,4	41,6
2001	74,45	25,55	2000	62,6	37,4
2002	73,66	26,34	2001	60,2	39,8
2003	73,41	26,59	2002	57,0	43,0
2004	73,06	26,94	2003	56,3	43,7
2005	73,71	26,29	2004	58,1	41,9
2006	77,19	22,81	2005	61,9	38,1
2007	78,05	21,95	2006	65,5	34,5
2008	78,57	21,43	2007	64,6	35,4

Примечание. Поголовье указано на начало года, а производство яиц – за год.

Таблица 3 – Зависимость показателей продуктивности и расхода кормов от производственных мощностей предприятий птицеводческой отрасли

№ группы	Интервалы групп по наличию кур-несушек, тыс. гол.	Количество хозяйств в группе	Наличие кур-несушек на 1 января 2009 г. в среднем по группе, тыс. гол.	Яйценоскость на среднюю несушку в среднем по группе, шт.	Расход кормов на 1000 яиц в среднем по группе, ц к. ед.
1	27–100	7	88,3	272,3	1,617
2	101–300	9	168,9	297,1	1,477
3	301–1000	9	568,7	303,2	1,449
Всего в среднем		25	283,7	287,9	1,534
3 гр. в разах к 1гр.			6,44	1,11	0,90

Государственная поддержка отрасли позволила расширить производственные мощности, внедрить научные принципы в организацию работы птицефабрик, способствовала техническому переоснащению, что, в свою очередь, послужило основанием для получения более высоких показателей работы птицеводческих предприятий. Наглядно это представлено в таблице 4.

Анализ таблицы 4 показывает, что в динамике за последние пять лет наблюдается устойчивая тенденция роста всех приведенных показателей функционирования птицепродуктового подкомплекса страны: поголовье птицы увеличилось на 3,5 млн гол. в 2007 г. по сравнению с 2003 г., что

Таблица 4 – Показатели функционирования птицепродуктового подкомплекса Республика Беларусь

Показатели	Год					2007 г. в % к 2003 г.
	2003	2004	2005	2006	2007	
Поголовье птицы, млн гол.	25,2	24,5	25,1	28,5	28,7	113,9
Производство яиц, млн шт.	2824	2950	3103	3337	3228	114,3
Средняя яйценоскость на курицу-несушку, шт.	234	253	272	282	287	118,6
Произведено яиц на душу населения, шт.	286	300	317	343	333	116,4
Рентабельность реализованной продукции, %:						
мяса птицы	2,6	12,1	26,7	25,3	19,9	17,3
яиц	4,9	7,7	10,5	8,1	8,6	3,7

повлекло за собой рост производства яиц на 14,3 %. Важным качественным достижением стало повышение яйценоскости кур-несушек на 18,6 %, или на 53 шт. Также отмечается тенденция роста показателей производства яиц на душу населения (с 286 шт. в 2003 г. до 333 шт. в 2007 г.). Рентабельность мяса птицы возросла в 2007 г. по сравнению с 2003 г. на 17,3 п. п., а яиц – на 3,7 п. п. Белорусское птицеводство в последние годы развивается высокими темпами и имеет хорошие перспективы дальнейшего роста.

Тем не менее при развивающейся конкуренции на рынке мясopодуктов уже недостаточно производить продукты питания в больших количествах. В условиях насыщения рынка мясными продуктами на первое место выходит сбытовая концепция производства.

Производство высококачественных пищевых продуктов – стратегическая задача, стоящая перед субъектами хозяйствования. От ее успешного выполнения будет зависеть не только уровень конкурентоспособности продукции, но и сохранение, и укрепление позиций отечественных производителей на внутреннем рынке. Повышая качество и конкурентоспособность продукции, производители повышают экономическую эффективность производства.

Чтобы привлечь покупателя, продукт должен обладать рядом преимуществ в сравнении с другими, аналогичными товарами. К таким преимуществам можно отнести его функциональные качества. Под термином "функциональные пищевые продукты" понимают такие продукты питания, которые предназначены для систематического употребления в составе пищевых рационов всеми возрастными группами здорового населения с целью снижения риска развития заболеваний, связанных с питанием, сохранения и улучшения здоровья за счет наличия в их составе физиологически функциональных пищевых ингредиентов [6].

Рынок функциональных продуктов в Республике Беларусь еще только начинает развиваться в отличие от таких стран, как Япония, Англия, Германия, США и др. Тем не менее в условиях насыщения рынка развитие индустрии функционального питания является самым перспективным направлением в пищевой промышленности, так как в наибольшей степени отвечает запросам потребителей.

Производство функциональных продуктов имеет важное социальное значение. Такие продукты позволят снизить риск развития большого спектра заболеваний, устранить проблему недополучения населением с продуктами питания необходимого для здоровья количества витаминов, макро- и микроэлементов, являются мощным профилактическим средством. В целом выбор данного направления способствует оздоровлению нации, снижению смертности от заболеваний сердечно-сосудистой системы, гастроэнтерологических и онкозаболеваний, что, в свою очередь, дает основание рассчитывать на улучшение демографических показателей.

Вторым перспективным направлением в производстве продуктов из мяса птицы должно стать производство полуфабрикатов.

Для большинства потребителей мясо птицы всегда будет оставаться популярным продуктом, благодаря нежной структуре, диетическим свойствам и легкости приготовления блюд. Вместе с тем продукты быстрого приготовления – куриные котлеты, филе, разделанные упакованные куски тушки различной степени готовности – привлекают новых потребителей, в большей мере удовлетворяют их предпочтения. Спрос на переработанное мясо птицы как на внутреннем, так и на внешнем рынках растет быстрее, чем на свежее, поэтому имеет смысл больше внимания уделять переработке. Сейчас прослеживается жесткая конкуренция между производителями за долю рынка и прибыли, в особенности в сегментах, где продукция аналогична по качеству и цене и ориентирована на одного и того же потребителя. И здесь покупатель диктует условия производителям.

Специалисты прогнозируют дальнейший рост потребления мяса птицы. Поэтому перед производителями встает задача по увеличению объемов производства готовой продукции, созданию новых продуктов с широким спектром функциональных и вкусовых свойств. Возникает проблема быстрой адаптации предприятия к условиям насыщенного рынка. Нужно отслеживать действия конкурентов и дифференцировать свой ассортимент, не отставать от мировых тенденций.

На данном этапе многие производители мяса птицы задумываются о производстве полуфабрикатов более высокой степени переработки как

фактора повышения прибыльности своего бизнеса. Приоритеты уже обозначены: облегчить потребителю приготовление пищи и обеспечить его продуктами быстрого приготовления в удобной и привлекательной расфасовке.

Что касается ассортимента мяса птицы, предлагается широкий выбор наименований полуфабрикатов в специях, обсыпке или маринаде. Продукты более привлекательны, не требуют особых усилий в приготовлении, то есть отвечают современному динамичному темпу жизни хозяек, позволяют экономить время, силы и деньги.

Модернизация производства, расширение ассортиментного перечня, освоение передовых технологий – необходимые меры, чтобы не быть вытесненными с рынка более сильными импортерами. В условиях современного рынка производство качественной, рентабельной, конкурентоспособной продукции просто невозможно без применения современных технологий и инновационных решений в области птицепереработки. Поэтому производство полуфабрикатов является приоритетным направлением.

В настоящее время наибольшее развитие получило производство натуральных полуфабрикатов: крупнокусковые мясокостные, порционные мясокостные – отдельные части тушек птицы, бескостные (филе, шницель, рулеты), мелкокусковые и мясокостные (шашлык, гузка). В последние годы большую популярность приобрели изделия из мяса птицы в маринадах, либо с нанесением различных декорирующих обсыпок, приготовленные с использованием пряной соли или сухих овощей. Такие продукты обладают лучшими потребительскими свойствами, вкусовыми качествами, позволяют обеспечить хороший товарный вид, продлить срок годности, увеличить выход продукции. Но самое главное – получить качественный продукт по доступной цене, отвечающий всем требованиям покупателей, что позволит увеличить спрос на продукцию птицеводства, а следовательно, и объем ее продаж.

Заключение. Таким образом, улучшение качества продовольственного сырья и пищевых продуктов – стратегическая задача, стоящая перед субъектами хозяйствования. От ее успешного выполнения будет зависеть не только уровень конкурентоспособности продукции, но и сохранение, и укрепление позиций отечественных производителей на внутреннем рынке. Поскольку проблемы качества в настоящее время становятся первоочередными, следует уделять большое внимание их решению. Повышая качество и конкурентоспособность продукции, расширяя ее функциональность, производители повышают экономическую эффективность производства и его социальную значимость.

Переход к рыночной экономике требует от предприятий агропромышленного комплекса повышения эффективности производства на основе внедрения

достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства, инициативы. Как показала практика, это стало особенно востребовано в стремительно развивающихся экономических условиях современности. Более того, выпускаемая отечественными производителями высококачественная продукция является одним из факторов ускоренной интеграции Беларуси в мировое хозяйство. Повышение уровня конкурентоспособности своего производства – важная задача для производителей, стремящихся к развитию внешнеэкономической деятельности.

Список использованной литературы

1. Гришуткина, С. Произвести – мало, надо уметь продать / С. Гришуткина // Птицеводство. – 2007. – № 1. – С. 31–37.
2. Вильчинский, А. Итоги работы птицеводческих организаций яичного направления за 2008 год / А. Вильчинский, А. Цыбулько // Белорусская Нива. Беларусь аграрная. – 2009. – 10 февр. – С. 4.
3. Киреенко, А. "Белптицепром": главные достижения еще впереди / А. Киреенко // Продовольственный торгово-промышленный журнал "Продукт БУ". – 2007. – № 2. – С. 2–4.
4. Козлова, Г. Питательно, вкусно, разнообразно / Г. Козлова // Птицеводство. – 2006. – № 12. – С. 40–43.
5. Программа развития птицеводства в Республике Беларусь на 2006–2010 годы [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Белптицепром. – Минск: Эксперспектива, 2006. – 104 с. – Режим доступа: <http://www.bankzakonov.com/d2008/time20/lav20552/index.htm>. – Дата доступа: 15.03.2008.
6. Продукты пищевые. Продукты пищевые функциональные. Термины и определения. ГОСТ 52349–2005. – Введ. 01.07.2006 г. – М.: ФГПУ "Стандартинформ".
7. Регионы Республики Беларусь 2007: стат. сб. / М-во статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2007. – 831 с.
8. Республика Беларусь в цифрах: краткий стат. сб. / М-во статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 348 с.
9. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2007: стат. сб. / М-во статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 617 с.
10. Стефанова, И. Функциональные продукты для женщин / И. Стефанова, Л. Шахназарова, Н. Тимошенко, О. Ниманихин // Птицеводство. – 2007. – № 2. – С. 36–37.
11. Шерсти, Н. Птицеводство – приоритетная отрасль / Н. Шерсти // Продовольственный торгово-промышленный журнал "Продукт БУ". – 2008. – № 5. – С. 12–18.

Информация об авторе

Кошиц Ирина Григорьевна – аспирантка кафедры управления УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел (моб.) 8(029) 747-22-19.

Дата поступления статьи – 12 июня 2009 г.

УДК 330.131.52

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗАГРЯЗНЕННЫХ РАЙОНОВ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. Л. КУЛАКОВА, ассистент

УО "Полесский государственный университет"

SUBSTANTIATION OF PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONTAMINATED AREAS OF BREST REGION

N. KULAKOVA, the assistant

The Establishment of Education "The Poleskiy State University"

Сельское хозяйство является ведущим в экономике загрязненных радионуклидами районами области. Таковым оно останется и в перспективе. Цель данного анализа – выявить основные тенденции сельскохозяйственного производства районов Брестской области за прошедшие 20 лет, обосновать необходимость мероприятий по реабилитации загрязненных радионуклидами территорий, определить варианты их перспективного развития.

Agriculture is a leading sector in the economy of the contaminated areas of the region. It will remain in the near future. The role of this analysis is to reveal the main tendencies of agricultural production of Brest region for the last 20 years, substantiate the need of rehabilitation of the contaminated areas with radionuclide and determine variants of their perspective development.

Введение. Проблема обеспечения эффективности является ключевой для любой отрасли национальной экономики и каждого хозяйственного субъекта, включая сельскохозяйственные организации. Не так давно возникло определение экологической эффективности, что особенно актуально в современных условиях, с учетом природоохранных нормативов, а также в связи с необходимостью развития загрязненных радионуклидами территорий. В то же время ориентация стран мира на принципы устойчивого развития предполагает такую организацию производства, которая, как минимум, не оказывает отрицательного влияния на природную среду, а как максимум – позволяет улучшить ее. Актуальность рассмотрения проблемы экономической эффективности сельского хозяйства с экологической позиции для Республики Беларусь особенно высока в связи с радиационным загрязнением сельскохозяйственных территорий, которые вовлечены в хозяйственную деятельность.

Материалы и методы. Исходными материалами для анализа послужили производственно-экономические показатели сельскохозяйственных предприятий районов, статистические данные [1–5] и результаты обследования конкретных хозяйств.

Результаты и предложения. Для выявления основных тенденций была проанализирована динамика развития сельского хозяйства предприятий района за послечернобыльский период. Сравнимые данные за 1985–2005 гг. приводятся в таблице.

Первые пять лет (1986–1990 гг.) в загрязненных районах области сохранялась положительная динамика производства. По сравнению с 1985 г. в 2 раза увеличилась валовая продукция, в 1,7 раза возросли производственные фонды, в 1,9 раза – энергообеспеченность. Рентабельность производства стабильно сохранялась на уровне более 40 %. Несмотря на некоторое сокращение площади сельскохозяйственных угодий (на 10 %), максимальных показателей достигло производство зерна, молока и мяса. Урожайность зерновых по сравнению с предыдущим пятилетием выросла на 30 % и составила около 40 ц/га, удой на корову возрос больше чем на треть и достиг уровня 3500 кг, производство мяса выросло на 40 %. Производительность труда возросла в 2,7 раза, что позволило успешно выполнить производственную программу при сокращении численности работников почти на 30 %. С 1991 г. началось постепенное снижение уровня производства и в 2000 г. показатели производства зерна, молока, мяса и других видов продукции в натуральном выражении снизились относительно значений 1985 г.

Динамика финансовых результатов хозяйственной деятельности характеризовалась еще более резким снижением. Начиная с 1993 г. сельскохозяйственное производство находилось в зоне низкой и отрицательной рентабельности, которая не позволяла вести не только расширенное, но и простое воспроизводство.

Сельскохозяйственные предприятия загрязненных районов имели примерно одинаковую структуру производства мясо-молочного направления в сочетании с производством зерна, картофеля, сахарной свеклы и льна. Сохранение отрицательных тенденций в общественном секторе сельского хозяйства в рыночных условиях неизбежно вело к вынужденной ликвидации убыточных отраслей.

Если ликвидация производства льна-долгунца, который возделывается в последние годы на минимальных площадях, являлась санирующим мероприятием, то по отношению к производству молока – основной отрасли специализации районов, которая была убыточна в 1994–1999 гг. – такие меры были абсолютно недопустимы.

Анализ развития репрезентативных хозяйств в 1993–2000 гг. показывает, что они придерживались экономически верной тактики организации производства в кризисный период, состоящей в сокращении производства убыточных видов продукции и наращивании высокорентабельных. Даже ведущие предприятия отказались от выращивания льна, которое было убыточно для всех без исключения хозяйств региона. Сократили производство основных продуктов: зерна, картофеля, сахарной свеклы, молока, мяса. Относительно стабильное экономическое положение сохранялось только в тех хозяйствах, которые смогли организовать и развить специализированное, высокорентабельное производство по переработке сельскохозяйственной продукции.

К 2005 г. Столинский, Лунинецкий и Пинский районы по производству основных видов продукции растениеводства и животноводства в натуральном выражении в целом вышли на уровень 1985 г. При этом речь не идет о копировании всех параметров организации производства двадцатилетней давности. За эти годы в сельском хозяйстве региона оформились структурные сдвиги, которые характеризуют степень адаптации к изменившимся условиям и являются новыми факторами для дальнейшего развития.

Таких факторов два: уменьшение площади сельскохозяйственных угодий, в том числе пашни, на 20–25 % и сокращение в 3–4 раза численности занятых в сельскохозяйственном производстве [6]. Уменьшение использования земель для сельскохозяйственного производства произошло за счет вывода из оборота низкопродуктивных и заболоченных угодий. Этот процесс стал вынужденным по причине двукратного сокращения энерговооруженности сельскохозяйственных предприятий, предельного износа машинно-тракторного парка и физической невозможности обрабатывать все сельскохозяйственные угодья, закрепленные за хозяйствами. Вследствие этого процесса появилась возможность интенсификации производства на более плодородных землях [7].

Значительное сокращение занятости в сельском хозяйстве также способствовало интенсификации производства. Сокращение занятости вместе с общим сокращением численности сельского населения загрязненных районов снижает остроту проблемы экономически избыточного сельского населения.

Для стабилизации экономики хозяйств загрязненных районов Брестской области потребовались не только дополнительные средства, но и достаточно длительная совместная работа производственных и научных организаций по разработке и реализации бизнес-планов для конкретных хозяйств, расположенных в зоне радиационного загрязнения. Диффе-

ренциация сельскохозяйственных предприятий по уровню экономического положения имеет достаточно сложную природу. Начиная с различий по площади и качеству сельхозугодий, которые достигают трехкратной величины, каждый новый показатель вносит свою долю влияния на общие результаты работы хозяйства. Различия по уровню радиационного загрязнения сельскохозяйственных угодий составляют от 20 кБк/м² до 271,2 кБк/м². Решающего прямого влияния на результаты производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий в настоящее время этот факт не имеет. Степень радиационной опасности и ее долговременный характер должны учитываться при разработке реабилитационных мероприятий и программ развития района.

Суть методики учета степени загрязнения сельхозугодий состоит в адекватном увеличении веса радиационной составляющей при подготовке мероприятий для хозяйств с высоким уровнем загрязнения. Чтобы охватить весь комплекс экологических и экономических вопросов, требующих решения, спектр этих мероприятий должен быть достаточно разнообразным и обеспечить в обозримой перспективе одинаково безопасные в радиационном отношении и эффективные в экономическом плане результаты.

Расчет возможных объемов производства радиационно чистой сельскохозяйственной продукции на загрязненных радионуклидами землях Брестской области основывается на следующем подходе. Радиационное загрязнение территории большинства пострадавших районов в целом и сельскохозяйственных угодий в частности не является сплошным, а представляет собой весьма пеструю, мозаичную картину, которая детализируется при регулярных агрохимических обследованиях, проводимых через четыре года. Так, загрязненные районы Брестской области имеют следующую степень загрязнения сельскохозяйственных угодий: в Лунинецком районе загрязнено 56,2 %, в Столинском – 27,1; в Пинском – 6,7 % сельхозугодий. По отдельным хозяйствам в этих районах радиоактивное загрязнение сельхозугодий достигает 60–70 %. При этом каждое хозяйство располагает официальным картографическим материалом, в котором радиационное загрязнение детализируется по элементарным участкам площадью в несколько гектар.

Чтобы минимизировать вынос радионуклидов с сельхозпродукцией и исключить их поступление в продовольственные продукты, необходимо производить товарное (продовольственное) зерно на чистых пахотных землях, а также обеспечить кормами с чистых угодий дойное стадо и заключительную стадию откорма КРС на мясо (2–3 месяца). Остальные виды продукции – технические культуры, фураж-

ное зерно, кормовые культуры для откормочного стада – не поступают в продукты питания и поэтому могут производиться на загрязненных землях без ограничений.

Если площади чистой пашни, сенокосов и пастбищ достаточны для такой организации производства без ущерба для экономических показателей, то нет необходимости проводить дорогостоящие реабилитационные мероприятия по изменению специализации хозяйств и района в целом. В противном случае для снижения поступления радионуклидов в продовольственную продукцию необходимы активные защитные меры и соответствующие регулярные затраты на их проведение. При долговременном характере загрязнения сельхозугодий радионуклидами эти постоянные затраты могут сравняться и превысить единовременные затраты на изменение специализации производства, которое радикально решает проблему. Еще один экономический аспект проблемы состоит в том, что даже при допустимом содержании радионуклидов сельскохозяйственная продукция часто становится неконкурентоспособной не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

Изменение специализации сельскохозяйственного производства является наиболее затратным мероприятием по реабилитации загрязненных территорий, поскольку включает как потери от прекращения производства определенных видов продукции по радиоэкологическим показателям, так и затраты на организацию и освоение нового производства. Кроме того, сложившаяся специализация в аграрном секторе в настоящее время в основном соответствует территориальному разделению труда по природно-климатическим, экономическим и социальным условиям и является экономически наиболее эффективной.

В связи с этим изменение специализации сельхозпроизводства на территории района или даже отдельного предприятия как реабилитационная мера применяется в последнюю очередь, когда другие менее затратные подходы не обеспечивают необходимого эффекта. Вопрос о том, где и в каком объеме следует осуществлять переспециализацию производства по радиоэкологическим основаниям, должен иметь методическое обоснование, чтобы обеспечить целевое, адресное и оптимальное использование финансовых ресурсов, выделяемых на реабилитацию районов, пострадавших в результате катастрофы на ЧАЭС.

Загрязненные районы Полесского региона имеют мясо-молочную специализацию сельскохозяйственного производства. При высокой степени загрязнения сельхозугодий минимальные экономические потери будут при изменении специализации на мясное скотоводство, которое требует в несколько раз меньше чистых кормов и не вызывает значитель-

ных изменений в структуре производства, использует существующие производственные помещения и технологии.

Методика определения границы загрязнения сельхозугодий, при превышении которой сельскохозяйственное предприятие или район в целом неизбежно начинает производство условно чистой продовольственной продукции, состоит в следующем. Во-первых, делается расчет возможных объемов производства продукции растениеводства и животноводства при рациональной структуре использования земельных угодий и оптимальном поголовье и структуре стада. Для расчетов берутся нормативно-справочные материалы, чтобы исключить влияние индивидуальных различий в организации производства и других субъективных факторов [8].

Во-вторых, определяются площади пашни, сенокосов и пастбищ, необходимые для производства полученных объемов товарного зерна и обеспечения полноценным кормовым рационом дойного стада и заключительной стадии откорма КРС. Эти площади показывают минимальный размер незагрязненных угодий, при котором могут быть обеспечены рациональная структура землепользования и наиболее эффективное производство в соответствии со сложившейся специализацией. Наличие загрязненных земель на остальной части угодий не приведет к поступлению радионуклидов в продовольственную продукцию при технологическом разделении чистых и загрязненных кормов, организации двухстадийного откорма КРС и раздельного выпаса скота на чистых и загрязненных пастбищах.

Расчеты для загрязненных районов Полесского региона проводились на основе рекомендуемых структур посевных площадей для животноводческих хозяйств [4]. Структура товарного стада, оборот поголовья крупного рогатого скота и потребность в кормовых угодьях для хозяйств мясо-молочной и мясной специализации определены по принятым в животноводстве нормативам [9].

При проектной (оптимальной) структуре стада мясо-молочной специализации, которая является основной для районов Белорусского Полесья, для получения чистого молока и мяса потребуется около 50 % чистых кормов. Следовательно, максимальная площадь загрязнения, при которой возможно обеспечить производство чистой продукции отрасли, составляет до половины посевных площадей, используемых под кормопроизводство. При проектной структуре стада мясной специализации, которая является альтернативой молочному направлению на загрязненных сельхозугодьях, чистых кормов может потребоваться менее 10 %, соответственно мясное скотоводство может давать чистую про-

дукцию при загрязнении до 90 % посевных площадей, используемых под кормопроизводство.

Эти показатели являются исходными при планировании развития животноводства на загрязненных территориях. Соотношение чистых и загрязненных радионуклидами земельных угодий для производства кормов 50/50 является необходимым условием для сохранения оптимальных параметров мясо-молочного животноводства в хозяйстве. При увеличении загрязненных площадей кормовых угодий необходимо определение наиболее эффективных путей трансформации мясо-молочного стада в мясное.

Результаты расчетов для загрязненных районов Брестской области показывают, что при существующей численности поголовья КРС (2005 г.) организационные мероприятия по технологическому разделению чистых и загрязненных кормов вполне могут обеспечить производство молока и мяса без ярлыка "условно чистая продукция". Более того, площади чистых кормовых угодий позволяют сохранить мясо-молочную специализацию Лунинецкого, Столинского и Пинского районов при увеличении поголовья КРС до уровня 1996 г., максимального по производственно-экономическим показателям.

Заключение. В целом можно констатировать, что переспециализация животноводства с мясо-молочной на мясную в загрязненных районах Брестской области не является необходимой по радиоэкологическим показателям. Такой расчет должен проводиться для всех пострадавших районов и хозяйств, поскольку каждый из них имеет определенную структуру землепользования, свои особенности специализации производства и разные возможности трансформации угодий. Практическое значение данной методики состоит в том, что она позволяет отдельно планировать и учитывать реабилитационные мероприятия радиоэкологического направления и общеэкономические, направленные на повышение эффективности производства, которые должны проводиться как на чистых, так и на загрязненных сельскохозяйственных угодьях.

При решении вопроса о финансовой поддержке перспективных мероприятий развития хозяйств далеко не всегда представляется возможным выделить радиационную составляющую и обеспечить ее адресное финансирование. Кроме того, частичное финансирование, как показывает практика, не дает положительного результата или остается невыполненным. Поэтому вопрос должен решаться с позиций поддержки наиболее эффективных мероприятий в целом. При этом последние должны быть привязаны к конкретным хозяйствам, с обязательным при-

влечением руководителей и специалистов этих хозяйств уже на стадии предварительного обоснования.

В реабилитационный период государственная поддержка сельхозпроизводителей в загрязненной зоне нацелена на обеспечение окупаемости вложенных средств при условии поддержания нормативного уровня радиационной безопасности. Смещение приоритетов в программах реабилитации в сторону экономической эффективности требует предварительного обоснования и адресной привязки реабилитационных мероприятий.

Список использованной литературы

1. Народное хозяйство Белорусской ССР в 1980 году: стат. ежегодник / УСУ БССР. – Минск: Беларусь, 1981. – С. 120.
2. Народное хозяйство Белорусской ССР в 1981 году: стат. ежегодник / УСУ БССР. – Минск: Беларусь, 1982. – С. 43.
3. Народное хозяйство Белорусской ССР в 1988 году: стат. ежегодник / УСУ БССР. – Минск: Беларусь, 1989. – С. 169.
4. Народное хозяйство Брестской области: стат. ежегодник. – Брест, 2003. – С. 160–179.
5. Прогнозирование и планирование экономики / Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.Л. Гандауровой. – Минск: Экоперспектива, 2001. – 380 с.
6. Народное хозяйство Брестской области: стат. ежегодник. – Брест, 2003. – 180 с.
7. Социально-экономические проблемы развития региона Белорусского Полесья: докл. междунар. науч.-практ. конф., Пинск, 7–8 февр. 2002 г. – Минск: БГЭУ, 2002. – 260 с.
8. Карась, Н.П. Экономическая эффективность производства молока на реконструированных фермах / Н.П. Карась // Агроэкономика. – 2003. – № 12. – С. 12–14.
9. Доспехов, Б.А. Методика полевого опыта / Б.А. Доспехов. – М.: Колос, 1979. – 416 с.

Информация об авторе

Кулакова Наталья Леонидовна – ассистент кафедры экономики предприятий УО "Полесский государственный университет". Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 327-73-28. E-mail: ovsanik80@mail.ru

Дата поступления статьи – 30 апреля 2009 г.

УДК 338.27.28

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.В. КУРАШ, кандидат экономических наук, доцент
УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

I. KURASH, the candidate of economic sciences, the associate professor
The Establishment of Education
"The Belorussian State Agricultural Academy"

В связи с необходимостью постоянного изучения, совершенствования и развития норм, правил, структур и механизмов инновационной деятельности проведен анализ влияния некоторых основных факторов, характеризующих современное состояние научно-технической сферы, на показатели, отражающие уровень социально-экономического развития государств. Полученные результаты позволяют сделать выводы о направлениях формирования инновационного климата в стране.

In connection with need for constant studying, perfection and development of norms, rules, structures and mechanisms of innovative activity the author analyzes influence of some major factors describing modern condition of scientific and technical sphere on the parameters reflecting a level of social and economic development of states. The received results allow to make conclusions about directions of formation of an innovative climate in the country.

Введение. В основе подъема экономики и роста благосостояния народов большинства экономически развитых стран лежат научно-технический прогресс и ускорение развития научно-технической сферы, которые обеспечивают от 30 до 80 % их экономического роста. Так, затраты Европейского союза на инновационно-коммуникационные технологии в ВВП составляют в среднем около 7 %. Лидеры ЕС – Швеция (9,85 %), Великобритания (8,62 %), Нидерланды (8,30 %). Евросоюз также отслеживает показатель, характеризующий долю высокотехнологичных отраслей в общем объеме добавленной стоимости, созданной в промышленности. Этот показатель составляет 10,1 % в среднем по ЕС. Лидерами среди европейских стран по развитию наукоемкой промышленности являются Ирландия (25,4 %), Финляндия (19,3 %), Швеция (15,3 %).

В современной ситуации актуален вопрос о необходимости направления значительного объема инвестиций в инновационную сферу. В связи с этим безусловный интерес представляет один из важнейших

выводов М. Портера, проводившего параллели с биологической эволюцией и утверждавшего, что росту уровня конкурентоспособности способствуют скорее не благополучные, а, наоборот, сложные условия [1]. Вероятно, данное предположение позволяет вселить некоторую долю оптимизма в условиях необходимости осуществления хозяйственной деятельности в период мирового кризиса. В связи с этим очевидно, что повышение конкурентоспособности национальной экономики за счет ее технического переоснащения и подъема комплекса наукоемких производств является одной из ключевых задач.

Материалы и методы. Методической основой исследования послужили общелогические приемы познания (анализ и синтез), а также абстрактно-логический и экономико-статистический методы. Информационную базу исследования составили данные, содержащие показатели социально-экономического и научно-технического развития по 100 странам мира.

Результаты и предложения. Поскольку научные знания и изобретения являются сегодня важнейшим из основных ресурсов, доступ к ним превращается в серьезный фактор конкурентоспособности современной фирмы. Собственные разработки могут позволить себе немногие предприятия. Например, в США из примерно двух миллионов корпораций такие разработки финансируются только полутора десятками тысяч фирм. Из них 150 фирм тратили в 70–80-е годы примерно 75 % всех средств на НИОКР, а всего 4 фирмы – 20 % средств на НИОКР в отраслях промышленности. Этими фирмами были "АйБиЭм", "Форд мотор", "АТТ", "Дженерал моторс".

В то же время возможности финансирования НИОКР еще не гарантируют их результативность и активное внедрение в производство. Отличительной особенностью нововведений является высокий риск их внедрения в производство. По некоторым оценкам, только около 60 % начатых американскими фирмами разработок завершаются удачно. Из них 30 % находят коммерческое применение в производстве и лишь 12 % обеспечивают норму прибыли на вложенный капитал, которая превышает ее средний уровень в промышленности. Более активными при внедрении новинок по сравнению с традиционными являются и фирмы новых, наукоемких отраслей. В США пять наукоемких отраслей расходуют 80 % средств на НИОКР всего частного сектора. Стремясь избежать риска, крупные фирмы стали использовать новые формы доступа к НИОКР. Они предоставляют финансовые средства и информацию малым фирмам-новаторам (венчурным предприятиям), перекладывая на

них риск нововведений, и заключают с ними соглашения, согласно которым оправдавшие себя на рынке нововведения крупные фирмы-спонсоры внедряют в массовое производство, что позволяет снизить их издержки и получать прибыль. Иногда малые внедренческие предприятия выделяются из структуры крупной фирмы, и им предоставляется самостоятельность. Такую политику, например, проводит американский химический концерн "Дюпон". Многие мелкие фирмы, выделенные из его структуры, экспериментируют в создании новых продуктов. Большинство не добивается успеха на рынке, но прибыль остальных окупает все затраты [2, с. 72–74].

На протяжении последнего десятилетия для решения этой задачи активно развивались фонды венчурного финансирования. Масштабы такой поддержки в странах ЕС постоянно растут. Лидерами Европы в венчурном финансировании являются страны Северной Европы: Финляндия (0,57 % ВВП), Дания (0,46 % ВВП), значительны достижения Бельгии (0,44 % ВВП).

Эффективность инновационной деятельности государств-членов ЕС значительно ниже по сравнению с основными конкурентами – США и Японией. Исследование статистических индикаторов инновационной активности продемонстрировало широкий разброс показателей, а также отсутствие конвергенции между государствами по некоторым индикаторам. Например, по показателю "доля выпускников вузов в сфере науки и техники в численности населения в возрасте от 20 до 29 лет" разброс между государствами-членами ЕС составляет от 1,8 % в Люксембурге и 5,8 % в Нидерландах до 18,2 % в Финляндии (среднеевропейский уровень – 10,3 %). Доля занятого населения в промышленности высоких технологий составляет 7,9 % в Швеции; 11,2 – в Германии и 2,22 % в Греции (средний уровень в ЕС – 7,57 %). Количество европейских патентов в сфере высоких технологий в расчете на 1 млн населения колеблется от 137,6 в Финляндии, 95,1 в Швеции до 3,1 в Испании, 0,9 в Португалии. Эти примеры подчеркивают важность решения проблемы еще большей интеграции в рамках Сообщества на основе использования координационных механизмов европейской политики.

Политика на рынке труда также тесно связана с развитием инновационной деятельности. Жесткость рынка труда продолжает быть важным барьером для инноваций в Европе. Совершенствование размещения и географической мобильности персонала является одной из целей создания гибкого европейского рынка труда. Европа испытывает дефицит высококлассных работников. Аналогичная ситуация характерна и для США. Деятельность США по привлечению талантливых студентов, специалистов, исследователей оказала прямое позитивное воздействие на иннова-

ционный потенциал страны. Исследование, проведенное еженедельником "The Economist", выявило, что в США, где обучается треть всех иностранных студентов мира, остаются работать 50 % закончивших докторантуру. Если говорить о физиках, математиках, то здесь процент "невозвращенцев" еще выше – более 70 %. Аналогичная ситуация наблюдается в Великобритании и Германии. Правительства этих стран в последнее время даже внесли поправки в иммиграционное законодательство, с тем чтобы квалифицированные специалисты могли легко получить вид на жительство и гражданство.

Специалисты отмечают, что современная конкурентоспособность страны все в большей степени зависит от отраслей, использующих высокие технологии и квалифицированный труд. Важную роль играют качество ресурсов, способность изменить ресурсы и технологии, производительность ресурсов, что позволяет преодолевать их дефицитность. В результате, сегодня капиталы направляются прежде всего не туда, где больше природных ресурсов и дешевой рабочей силы, а туда, где локализуются качественный труд, высокие технологии, современная инфраструктура, емкие рынки сбыта, чему также в немалой степени способствуют процессы глобализации [2, с. 106–107].

Проведенный нами анализ показателей, влияющих на инновационный климат 100 стран мира [3], позволяет сделать некоторые выводы. В результате проведенного многофакторного корреляционного анализа получено следующее уравнение регрессии:

$$Y = -18,25X_1 + 48,01X_2 - 9,98X_3 + 687,33X_4 + 0,64X_5 + 5,55X_6 + 1388,77; \\ R = 0,810; R^2 = 0,656; F = 29,6, \quad (1)$$

где Y – ВВП на душу населения, долл. США;

X_1 – удельный вес расходов на образование от суммы общих государственных расходов, %;

X_2 – численность пользователей системы Интернет (в расчете на 1000 чел.);

X_3 – количество выданных населению патентов (в расчете на 1 млн чел.);

X_4 – удельный вес расходов на НИОКР от ВВП, %;

X_5 – численность ученых и инженеров, занимающихся НИОКР (в расчете на 1 млн чел.);

X_6 – удельный вес экспорта высоких технологий от экспорта промышленных товаров, %.

Коэффициент корреляции, значение которого для выделенной группы стран равно 0,810, указывает на высокую тесноту зависимости ВВП в расчете на душу населения от указанных факторов. Более 65 % всех вариаций результативного показателя обусловлено изменениями учтен-

ных в модели факторов. Об адекватности полученной функции свидетельствует значение коэффициента Фишера, которое значительно превышает норматив. Уравнение регрессии также показывает, что увеличение на единицу таких факторов, как удельная численность пользователей системы Интернет, численность ученых и инженеров, занимающихся НИОКР (на млн человек), расходы на НИОКР (% от ВВП), экспорт высоких технологий (% от экспорта промышленных товаров), приводит к снижению ВВП на душу населения. В то же время, несмотря на теоретические предположения о направлении влияния, увеличение удельного веса расходов на образование, а также количества выданных патентов на изобретения, наоборот, могут приводить в ближайшей перспективе к падению ВВП в расчете на душу населения. Однако не стоит делать столь однозначные выводы. В этой связи интерес представляет высказывание лауреата Нобелевской премии по экономике Д.Е. Штиглица: "Существуют стратегии, которые в долгосрочной перспективе могут привести к ускорению роста..., такие, как расширение возможностей для получения образования, что позволяет странам задействовать огромный резерв талантливых работников, не находивших ранее достойного применения. Однако отдача от средств, вложенных сегодня в... образование, проявится не раньше чем через два десятка лет, а это не тот результат, который учитывают обычные эконометрические исследования" [3, с. 80].

В Республике Беларусь также предстоит решить достаточно сложные задачи – в минимально короткие сроки, задействовав как внутренние, так и внешние ресурсы, модернизировать экономику, внедряя новые технологические разработки, повысить ее конкурентоспособность и эффективность.

К сожалению, на этом пути существует довольно много препятствий. Так, по оценке специалистов Госкомитета по науке и технологиям, инновационной деятельностью занимается, например, менее 1,2 % от всего количества малых предприятий в стране. В Германии, согласно статистике Евросоюза, их порядка 40 %. В ряде стран Восточной Европы – 10–15 %. В целом ниже 10 % не отмечается ни в одной стране ЕС. Подходы к их учету в ЕС и у нас, в принципе, совпадают: учитываются предприятия, выпускающие новые продукты в сфере промышленности и связи – таких чуть более сотни, и предприятия в сфере науки и разработок. Однако за последние десять лет количество таких предприятий уменьшилось более чем в два раза, а численность работающего на них персонала сократилась втрое. В промышленности налоги составляют по отношению к выручке от реализации продукции менее 30 %, в сфере инноваций – более 40 %. Очевидно, что вкладывать средства с большими риска-

ми и сразу оплачивать налогами еще неясный результат – дело мало-привлекательное. К сожалению, пока деятельностью в области внедрения научно-технических разработок, в особенности малому бизнесу, заниматься невыгодно [4, с. 4].

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод о том, что обеспечение экономического роста Республики Беларусь, как и любой другой страны мира, в долгосрочной перспективе невозможно без развития наукоемких и ресурсосберегающих производств, создания новых механизмов интеграции материального производства, сферы услуг и научно-технической сферы, освоения новых форм организации производства и методов управления, без использования современных новейших технологий. Развитие наукоемких производств и активизация инновационной деятельности достигаются на основе накопления интеллектуального капитала; выявления новых сфер коммерциализации наукоемкого продукта; создания предпосылок для революционных изменений в производственной и информационных технологиях. Выполнение этих задач позволит перейти на новый уровень технического развития, приближая нашу страну к уровню высокоразвитых стран.

Однако следует отметить, что опыт научно-технического развития зарубежных стран, не может быть полностью применен к Республике Беларусь. За рубежом существует тенденция к увеличению спроса на продукцию информатики, электроники и телекоммуникаций, на электротехническое и электронное оборудование, продукцию приборостроения, станки с числовым программным управлением и т. п., а в нашей стране основополагающими отраслями являются автомобиле- и станкостроение, металлургия и химическая промышленность, а также сельское хозяйство. Поэтому поиск путей решения проблем научно-технического развития Республики Беларусь в целом и регионов в частности должен носить специфический характер, применимый к ситуации в нашей стране. Вместе с тем приходится констатировать, что имеют место снижение уровня научно-технического потенциала, разбалансированность технического единства научно-производственного комплекса, отток квалифицированных кадров и интеллектуальной собственности.

Для достижения максимальной отдачи средств, вложенных в региональные научно-технические программы, необходимо совершенствование системы защиты интересов отечественных производителей новой продукции, а также развитие льготного кредитования предприятий, осваивающих производство конкурентоспособной продукции и новые технологии; более тесная увязка исследований и разработок с инвестици-

онными возможностями; квалифицированный маркетинг предполагаемых инноваций; всемерная поддержка малых внедренческих предприятий, науки и образования.

Таким образом, усиление взаимодействия инновационной, налоговой, конкурентной, региональной, экономической политики позволит обеспечить качественно новый подход, основанный на приоритете инноваций во всех сферах государственного регулирования.

Список использованной литературы

1. Портер, М.Е. Международная конкуренция / М.Е. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Воробьева, Л.В. Теории конкуренции и современные основы конкурентоспособности: учеб. пособие / Л.В. Воробьева. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2002. – 122 с.
3. Доклад о развитии человека за 2003 год. – Минск: Юнипак, 2003. – 368 с.
4. Мотив для бизнеса // Советская Белоруссия. – 2006. – 4 мая. – С. 4.

Информация об авторе

Кураш Ирина Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и МЭО в АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-34.

Дата поступления статьи – 16 июня 2009 г.

УДК 339.13.017:664.66(476)

АНАЛИЗ РЫНКА ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М. В. ЛЫСЕНКОВА, ассистент

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

THE ANALYSIS OF THE MARKET OF BREAD AND BAKERY PRODUCTION IN BELARUS

M. LYSIANKOVA, the assistant

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье проведен анализ конъюнктуры рынка хлеба и хлебобулочной продукции Республики Беларусь по основным его категориям: спросу и предложению. Автором изложена методика, позволяющая оценить и прогнозировать тенденцию изменения уровня производства и потребления хлеба и хлебобулочной продук-

In the article the author has analyzed of market condition of bread and bakery production of Belarus on its basic categories: supply and demand. The author shows a technique allowing to estimate and predict the tendency of change of a level of production and consumption of bread and bakery production as socially significant goods

ции как социально значимых товаров, определяющих продовольственную безопасность страны. В соответствии с данной методикой был проведен расчет показателей, характеризующих уровень спроса и предложения на хлеб и хлебобулочные изделия за ряд лет, проанализирована и экспертным путем установлена степень значимости каждого фактора, что, в свою очередь, позволило выявить наиболее важные направления совершенствования в области обеспечения населения Республики Беларусь хлебными изделиями в необходимом количестве и надлежащего качества.

Введение. Хлеб занимает ведущее место в потребительской корзине и является не только одним из основных продуктов питания, но и объектом социальной политики государства.

Медицински обоснованной нормой годового потребления хлебных продуктов является 98 кг. При этом фактический объем потребления хлебопродуктов в 2007 г. оказался ниже нормы, принятой в настоящее время в Беларуси, на 11 кг и на 45 кг меньше нормы, рекомендуемой ВОЗ для европейского региона [1]. Для учета факторов, оказывающих влияние на изменение объема потребления, проведем анализ рынка хлебной продукции.

Рынок хлебной продукции Республики Беларусь представляет собой сложную систему институциональных структур и экономических отношений между хозяйствующими субъектами, которые обеспечивают движение продуктов переработки зерна от производителей к потребителям, и характеризуется следующими особенностями: хлеб является товаром первой необходимости; локальность рынков сбыта; хлеб не вполне конкурентоспособный товар ввиду своей высокой социальной значимости.

Таким образом, учитывая ключевое значение хлеба и хлебобулочной продукции в обеспечении рационального питания населения, первоочередной задачей является своевременный и точный анализ конъюнктуры рынка хлебной продукции, который позволит оценить современную ситуацию на рынке и прогнозировать ее изменение.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение и

defining food safety of the country. According to the given technique calculation of the indicators has been carried out characterising a level of supply and demand on bread and bakery products for a number of years, analysed also by the expert degree of the importance of each factor is established that has allowed to reveal the most important directions of perfection in the field of support of Belarus population of with grain products in the necessary quantity and appropriate quality.

аналогия), а также методы экономико-математического анализа (корреляционно-регрессионные). Информационную базу исследования составили нормативно-законодательные акты Республики Беларусь и данные статистических сборников.

Результаты и предложения. В экономической теории основными составляющими элементами изучения рынка той или иной продукции выступают спрос и предложение. Функция предложения представляет собой зависимость предлагаемого на рынке количества продукции и определяющих ее факторов. Регуляторами спроса и предложения выступают, как правило, цены. Следовательно, цена определяет не только спрос, но и предложение и является в определенной степени ее важнейшим фактором-стимулом. Моделирование и анализ предложения, с одной стороны, предполагает построение и анализ функции предложения в зависимости от цен, а с другой – изучение влияния предложения на изменение цен [2, с. 282].

Функция предложения имеет следующие особенности:

- предложение зависит от цены по состоянию не на момент предложения, а от ее уровня, имеющего место на конец предшествующего производственного цикла;

- моделирование предложения базируется на предположении, что в статических условиях функции предложения однородны в нулевой степени относительно цен.

По исходным данным, представленным средними арифметическими величинами, функция предложения может быть описана зависимостью:

$$Y_i = a + b_1 P_{1,t-1} + b_2 P_{2,t-1} + \dots + b_n P_{n,t-1}, \quad (1)$$

где Y_i – предложение товара i ;

$P_{i,t-1}$ – цены различных товаров за период, предшествующий изучаемому;

$a, b_1, b_2, \dots, b_n$ – константные величины, показывающие на сколько единиц измерения увеличивается предложение при повышении цены товара на одну денежную единицу.

Вблизи геометрических средних функция предложения аппроксимируется степенной зависимостью вида:

$$Y_i = a P_{1,t-1}^{a_1} \cdot P_{2,t-1}^{a_2} \cdot \dots \cdot P_{n,t-1}^{a_n}, \quad (2)$$

параметры которой статистически оцениваются при помощи линейно-логарифмической зависимости, получаемой при помощи логарифмирования функции:

$$\log Y_i = \log a + a_1 \log P_{1,t-1} + a_2 \log P_{2,t-1} + \dots + a_n \log P_{n,t-1}. \quad (3)$$

Ее параметры оцениваются по методу наименьших квадратов и характеризуют эластичность предложения товара i в зависимости от цены товара I [2, с. 283].

Аналитическая модель спроса предполагает функцию, в которой спрашиваемое количество товаров находится в зависимости от определяющих его факторов. Поскольку хлеб и хлебобулочная продукция относятся к классу товаров повседневного спроса, то спрашиваемое количество товаров определяется уровнем цен и реального дохода.

Если спрашиваемое количество товара I обозначить Y_i , а определяющие его факторные переменные: цены – $P_1, P_2, \dots, P_n$ и располагаемый доход – D , то функция спроса на благо i в общем виде имеет вид:

$$Y_i = \varphi(P_1, P_2, \dots, P_n, D). \quad (4)$$

В условиях линейной зависимости она выразится линейным уравнением:

$$Y_i = a + b_1 P_1 + b_2 P_2 + \dots + b_n P_n + c \cdot D. \quad (5)$$

Существование линейно-логарифмической связи приводит к построению степенной зависимости между спрашиваемым количеством и определяющими его факторными переменными. Данная модель может быть представлена в виде:

$$Y_i = a \cdot P_1^{a_1} \cdot P_2^{a_2} \cdot \dots \cdot P_n^{a_n} \cdot D^\beta. \quad (6)$$

Данная функция является линейной в логарифмах спроса на товар в зависимости от цен и дохода:

$$\log Y_i = \log a + a_1 \log P_1 + a_2 \log P_2 + \dots + a_n \log P_n + \beta \log D. \quad (7)$$

Следует отметить, что в формуле (5) величины $a, b_1, b_2, \dots, b_n$ являются константными параметрами.

Эластичность спроса в зависимости от цен выражается формулой:

$$\frac{\partial Y}{\partial P} = \frac{\Delta Y}{Y} / \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Y}{\Delta P} / \frac{P}{Y}. \quad (8)$$

В линейной функции спроса (8) отношение прироста зависимой переменной к абсолютному изменению цены, то есть $\Delta Y / \Delta P$, выражается коэффициентом регрессии b_i . В силу этого применительно к линейной

функции спроса коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены выразится формулой:

$$\frac{\partial Y}{\partial P} = b_i \frac{P}{Y} \quad (9)$$

Коэффициент эластичности спроса в зависимости от дохода имеет следующий вид [2, с. 287]:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta D} = c \frac{D}{Y}, \quad (10)$$

где c – коэффициент регрессии линейного уравнения спроса в зависимости от дохода [2, с. 288].

При изучении спроса по данным динамических рядов в качестве факторной переменной дополнительно вводится фактор времени.

Используя приведенную выше методику, проведем анализ предложения на рынке хлеба и хлебобулочной продукции. Исходными данными являются: предложение хлеба и хлебобулочной продукции на душу населения и средняя цена килограмма хлеба и хлебобулочной продукции, рассчитанная по индексу потребительских цен за 2001–2007 гг.

По критерию минимизации остаточной вариации к исходным данным наилучшим образом приближается линейно-логарифмическая форма связи, в условиях которой функция предложения оценивается в соответствии с формулами (2) и (3). В связи с этим возникает необходимость представления исходной информации в логарифмах предложения и сопоставимых цен потребления хлеба и хлебобулочной продукции. Для устранения автокорреляции между динамическими рядами введем в состав факторных переменных фактор времени, представленный натуральным рядом чисел.

Логарифмы предложения и цен потребления хлеба и хлебобулочной продукции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Логарифмы предложения и цен потребления хлеба и хлебобулочной продукции

$X_1 - \log \text{предложения}$	$X_2 - \log \text{цены прошлого года}$	$t - \text{фактор времени}$
1,93666	0,30535	1
1,88688	0,03342	2
1,85156	0,11059	3
1,84261	0,24055	4
1,84609	0,33445	5
1,82898	0,31597	6
1,81644	0,38739	7

В результате обработки данных таблицы 1 получаем следующее уравнение регрессии:

$$X_{1,t} = 1,8830 + 0,0985 X_{2,t-1} - 0,0146t \quad (11)$$

$$R_{\text{множ}} = 0,99, R^2 = 0,98, F = 74,75.$$

Линейно-логарифмическая форма уравнения (11) посредством потенцирования приводится к степенной зависимости:

$$Y_{it} = 10^{1,8830} \cdot P_{1,t-1}^{0,0985} \cdot 10^{-0,0146t} = 76,38 \cdot P_{1,t-1}^{0,0985} \cdot 1,03^{-t} \quad (12)$$

Член уравнения (12), представленный показательной функцией $1,03^t$, выражает временную тенденцию (тренд) развития предложения. Он говорит о том, что предложение хлеба и хлебобулочной продукции ежегодно сокращалось в среднем на 3 %.

Движущей силой развития рынка хлебобулочных изделий в настоящее время является повышение спроса на новые улучшенные сорта хлеба, о чем свидетельствуют следующие расчеты.

Исходными данными, необходимыми для расчета спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию, являются: количество хлеба и хлебобулочной продукции на душу населения (Y), средняя сопоставимая цена 1 кг хлеба и хлебобулочной продукции массовых сортов (P_1), средняя сопоставимая цена 1 кг хлеба и хлебобулочной продукции улучшенных сортов (P_2), располагаемый денежный доход на душу населения в сопоставимых ценах (D) за 2001–2007 гг.

Выбор функции по критерию наименьшей остаточной вариации указывает на существование линейно-логарифмической формы связи, в условиях которой функция спроса оценивается по формулам (6) и (7). Поэтому возникает необходимость представления исходных данных в логарифмах спроса и цен на хлеб и хлебобулочную продукцию массовых сортов, цен на хлеб и хлебобулочную продукцию улучшенных сортов и денежного дохода. Для устранения автокорреляции дополнительно вводим фактор времени.

Для оценки параметров уравнения (7) сначала исследуем эластичность спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию в зависимости от ее собственной цены и дохода с учетом фактора времени. Для этого уравнение (7) решается применительно к данным $X_1 = \log Y$, $X_2 = \log P_1$, $X_3 = \log P_2$, $X_4 = \log D$ и фактора времени $-t$. В результате получаем уравнение регрессии:

$$X_1 = 2,67390 - 0,04766 X_2 - 0,27214 D + 0,02286t \quad (13)$$

Таблица 2 – Логарифмы спроса и цен на хлеб и хлебобулочную продукцию и денежного дохода

$X_1 - \log$ спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию массовых сортов	$X_2 - \log$ цены на хлеб и хлебобулочную продукцию массовых сортов	$X_3 - \log$ цены на хлеб и хлебобулочную продукцию улучшенных сортов	$t - \text{фактор времени}$	$X_4 - \log$ дохода
1,93666	0,13988	-0,00436	1	2,74585
1,88688	-0,20066	0,13354	2	3,09726
1,85156	-0,07572	0,25042	3	3,28556
1,84261	0,02119	0,35983	4	3,36342
1,84609	0,07555	0,48429	5	3,47842
1,82898	0,09691	0,51054	6	3,59671
1,81644	0,15534	0,56229	7	3,69914

Полученные в таблице 2 данные свидетельствуют о том, что эластичность спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию в зависимости от ее собственной цены оценивается показателем $-0,04766$, то есть при прочих равных условиях с повышением цены на хлеб и хлебобулочную продукцию на 1 % спрос на нее уменьшается на 0,05 %.

Эластичность спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию в зависимости от дохода выражается коэффициентом 0,27214. Таким образом, повышение дохода на 1 % приводит к сокращению спроса на этот вид продукции на 0,27 %, так как с ростом дохода происходит перераспределение предпочтений с более дешевых товаров к более дорогим.

Уравнение (13) из линейно-логарифмической формы преобразуем в степенную зависимость типа (6), для этого произведем потенцирование. В результате получаем уравнение:

$$Y = 10^{2,67390} \cdot P_1^{-0,04766} \cdot D^{-0,27214} \cdot 10^{0,02286t} = 471,95 \cdot P_1^{-0,04766} \cdot D^{-0,27214} \cdot 1,0540^t \quad (14)$$

Показатели степени переменной P_1 (цены) и D (дохода) являются коэффициентами эластичности спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию по отношению к соответствующим факторным переменным регрессионной модели (14). Член уравнения (14), выраженный показательной функцией $1,0540^t$, выражает временную тенденцию развития спроса. Таким образом, спрос на хлеб и хлебобулочную продукцию улучшенных сортов в среднем ежегодно повышался на 5,4 %.

При исследовании эластичности спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию по отношению к цене на хлеб и хлебобулочную продукцию улучшенных сортов строится уравнение регрессии (15):

$$X_1 = 1,7783 - 0,41388X_2 + 0,18809X_3. \quad (15)$$

Полученный результат свидетельствует о том, что в условиях постоянных цен на хлеб и хлебобулочную продукцию улучшенных сортов повышение уровня цен на хлеб и хлебобулочную продукцию массовых сортов на 1 % приводит к уменьшению спроса на одноименную продукцию на 0,4 %. В условиях повышения цены на хлеб и хлебобулочную продукцию улучшенных сортов на 1 % спрос на хлеб и хлебобулочную продукцию массовых сортов повышается на 0,2 %.

Однако падение спроса в общей своей совокупности на хлеб и хлебобулочную продукцию, по нашему мнению, связано с ростом спроса на другие виды продукции, такие как молоко, рыба, овощи и фрукты. Данное положение подтверждается уравнением Слуцкого [4, с. 145–146], которое связывает действие эффектов замены или дохода с результирующим изменением спроса:

$$dx_i/dp_j = (dx_i/dp_j)_{comp} - (dx_i/dI) \times x_j. \quad (16)$$

Таким образом, для каждого товара есть заменяющий его $(dx_i/dp_j)_{comp}$. Так, для большинства людей рыба, мясо, картофель в какой-то степени могут заменить хлебные продукты. При этом имеется в виду лишь переклечение спроса с товара (при его подорожании) на заменяющий его (а вовсе не полная замена).

Проведем анализ изменения эластичности спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию в зависимости от цен на другие продукты питания с учетом фактора времени. В результате получим уравнение регрессии:

$$X_1 = 1,84311 - 0,08076X_3 + 0,19880X_4 + 0,04207X_5 - 0,02612t. \quad (17)$$

Согласно полученным данным в таблице 3 в условиях повышения цены на рыбу (мороженая) спрос на хлеб и хлебобулочную продукцию сокращается на 0,08 %, при повышении цены на мясо (говядина) спрос на хлеб и хлебобулочную продукцию повышается на 0,2 %, при росте цен на картофель на 1 % спрос на хлеб и хлебобулочную продукцию повышается соответственно на 0,4 %. Таким образом, рост цен на другие продукты питания способствует увеличению спроса на хлеб и хлебобулочную продукцию, как повседневно необходимую и более дешевую, однако, с ростом доходов населения, спрос на хлеб падает.

Заключение. Таким образом, на рынке хлеба и хлебобулочной продукции четко определяется негативная тенденция сокращения предло-

Таблица 3 – Логарифмы спроса и цен на хлеб, хлебобулочную продукцию, других продуктов питания

$X_1 - \log$ спроса на хлеб и хле- бобулочную продукцию	$X_2 - \log$ цены на хлеб и хлебобулоч- ную продук- цию	$X_3 - \log$ цены на рыбу (моро- женая)	$X_4 - \log$ цены на мясо (го- вядина)	$X_5 - \log$ цены на карто- фель	t – фак- тор времени
1,93666	0,13988	0,50515	0,46687	–0,42022	1
1,88688	–0,20066	0,53529	0,63749	0,25042	2
1,85156	–0,07572	0,48855	0,61595	0,08990	3
1,84261	0,02119	0,52634	0,69548	0,23553	4
1,84609	0,07555	0,59769	0,87448	0,21219	5
1,82898	0,09691	0,36921	0,82478	0,27207	6
1,81644	0,15534	0,40993	0,88024	0,25285	7

жения и спроса на хлеб и хлебобулочные изделия, что требует незамедлительного принятия мер по регулированию и оптимизации объемов производства и потребления данной продукции.

Список использованной литературы

1. Руководство программы СИНДИ по питанию. EUR/00/5018028. – Копенгаген: ВОЗ, 2000. – 230 с.
2. Статистика: показатели и методы анализа: справ. пособие / Н.Н. Бондаренко [и др.]; под ред. М.М. Новикова. – Минск: Современная школа, 2008. – 628 с.
3. Эконометрика: учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 344 с.
4. Шелобаев, С.И. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие для вузов / С.И. Шелобаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 287 с.
5. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие / С.Ф. Миксюк [и др.]; под общ. ред. С.Ф. Миксюк, В.Н. Комкова. – Минск: БГЭУ, 2006. – 219 с.
6. Гусаков, В.Г. Научные принципы и механизм эффективного функционирования АПК / В.Г. Гусаков // Агроэкономика. – 2001. – № 1. – С. 3–21.
7. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на период 2006–2010 годов. – Минск: Беларусь, 2006. – 176 с.

Информация об авторе

Лысенкова Майя Васильевна – ассистент кафедры экономики и международных экономических отношений в АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-30.

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. ПАРШУТИЧ, магистр экономических наук, ассистент
УО "Полесский государственный университет"

ANALYSIS OF INVESTMENT APPEAL OF THE BREST AREA

V. PARSHUTSICH, the master of economic sciences, the assistant
The Establishment of Education "The Poleskiy State University"

В статье изучены инвестиционно-значимые показатели, определяющие интегральный уровень инвестиционной привлекательности Брестской области. На их основе определены проблемы, связанные с поиском путей совершенствования государственной региональной политики и формированием в регионе благоприятного инвестиционного климата.

The author has investigated the investment-significant indicators defining integrated level of investment appeal of the Brest region in the given article. On their basis the problems are defined connected with search of ways of perfection of the state regional policy and formation in the region of the favorable investment climate.

Введение. Несмотря на принятие ряда национальных программ по привлечению инвестиций в экономику Республики Беларусь, данная проблема полностью еще не решена. Формирование инвестиционной привлекательности регионов приобретает особое значение, обусловленное не только слабым притоком инвестиций, но и рядом других причин. Во-первых, создание условий для устойчивого развития непосредственно связано с преодолением сложившихся в дореформенный период негативных тенденций территориального развития и всесторонним использованием региональных факторов для достижения общих стратегических целей социального, экономического и экологического развития страны. Во-вторых, основные народнохозяйственные проблемы, вызванные затянувшимся реформированием экономической системы, проявляются именно в регионах и в первую очередь требуют решения на этом уровне. В-третьих, чтобы более четко поставить задачи, связанные с повышением эффективности экономики и вывода ее на параметры устойчивого развития, необходимо сделать комплексную оценку инвестиционного климата каждого региона.

Методологические аспекты проблемы инвестирования в той или иной степени освещаются в работах многих видных ученых-экономистов. На начальных этапах становления теории инвестиций большой вклад в науку

внесли выдающиеся зарубежные экономисты, в числе которых Р. Барр, К. Виксэль, М. Миллер, Ф. Модильяни, Г. Марковиц, А. Маршалл, Ф. Найт, В. Репке, Д. Рикардо, А. Смит, Л.Дж. Сэвидж, Е. Соломон, Э. Хансен, С. Харрис, Дж. Хикс, И. Фишер, М. Фридман, У. Шарп и др.

Разработка инвестиционной проблематики в отечественной экономической науке первоначально была связана с вопросами оценки эффективности капитальных вложений, которые исследовались в трудах российских ученых Г. Бирмана, В. Красовского, Г. Краюхина, В. Лившица, В. Логина, П. Лутовинова, В. Новожилова, А. Ноткина, А. Первозванского, С. Струмилина, А. Ташева, Н. Федоренко, А. Шахназарова, С. Шмидта, Т. Хачатурова и др.

На современном этапе с переходом к рыночной экономике возникла необходимость пересмотра ряда традиционных подходов к анализу инвестиций, в связи с чем получили развитие исследования инвестиционной привлекательности регионов. В этом направлении имеется достаточное количество как зарубежных, так и отечественных методик. Среди зарубежных следует выделить методики Гарвардской школы бизнеса, Тейна – Уолтера, Котлера – Хейзлера.

Отечественные методики ориентированы на межрегиональный сравнительный анализ инвестиционной привлекательности, среди них можно выделить методику мониторинга социально-экономического климата регионов, используемую в трудах белорусских экономистов В. Фатеева, Л. Козловской, В. Борисевича, В. Байнева.

Материалы и методы. В результате исследования использовались методы эмпирического и экономического анализа (экспертные оценки, наблюдение). Информационную базу исследования составили нормативно-законодательные акты Республики Беларусь, статистические отчеты Брестского областного исполнительного комитета.

Результаты и предложения. Инвестиционный потенциал региона (инвестиционная емкость территории) в своей основе является количественной характеристикой, которая включает основные макроэкономические показатели, отражающие конкурентные возможности для привлечения потенциальных инвесторов. Инвестиционный потенциал региона отражает влияние дифференциации объективных территориальных различий на устойчивое развитие и представляет собой восемь частных потенциалов: потребительский, трудовой, технический, финансовый, институциональный, инновационный, инфраструктурный, интеллектуальный [1, с. 150].

Таким образом, выбранные показатели представляют собой совокупность социально-экономических, экологических и других условий, предполагающих целесообразность инвестирования. Они отражают основные сферы деятельности человека, особенности развития регионов Республики Беларусь, содержат в себе достаточно полную систему индикаторов устойчивого развития, разработанную Евростатом [5].

Брестская область имеет большие возможности для широкого привлечения иностранных инвестиций. Благодаря своему выгодному геополитическому положению область может стать трамплином для выхода экспортоориентированной продукции на рынки России и стран СНГ. По данным официальной статистики, в январе – сентябре 2008 г. выполнены все параметры прогноза социально-экономического развития области, кроме валовой продукции сельского хозяйства.

Финансовое положение предприятий и организаций несколько улучшилось, однако по ряду предприятий остается напряженным: за январь – август 2008 г. получили чистый убыток 153 организации, или 10,7 % от общего числа. Сумма чистого убытка по всем отраслям экономики составила 38,2 млрд руб. (в январе – августе 2007 г. с убытками работали 16,2 % предприятий, сумма чистого убытка составляла 67,2 млрд руб.).

Объем производства промышленной продукции за январь – сентябрь 2008 г. по сравнению с январем – сентябрем 2007 г. увеличился в сопоставимых ценах на 17,5 %, при прогнозе роста на 14 %.

Наибольший рост объемов производства произошел в стекольной промышленности – на 76,6 %, химической и нефтехимической – 22,6; в машиностроении и металлообработке – 13,3; промышленности строительных материалов – 12,7; пищевой – на 12,4 %.

По темпам роста объемов производства промышленной продукции область занимает третье место в республике.

Запасы готовой продукции на складах предприятий на 01.10.2008 г. составили 439 млрд руб., или 62,3 % к среднемесячному объему произведенной продукции (в январе – сентябре 2007 г. – 66,4 %) [2].

По отдельным видам продукции запасы в несколько раз превышают объем среднемесячного производства. Запасы ковров и ковровых изделий превысили среднемесячный объем их производства в 21 раз, бытовых часов – в 11 раз, трикотажных изделий – 2,7; консервов – 2,6; сахара-песка – 2,5; швейных изделий – 2,3; чулочно-носочных изделий – в 2,2 раза.

Производство потребительских товаров в январе – сентябре 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. увеличилось в сопоставимых ценах на 12,8 % (при прогнозе – 11 %). Опережающими темпами

росло производство непродовольственных товаров: по сравнению с январем – сентябрем 2007 г. их производство выросло на 15 %.

По темпам роста объемов производства потребительских товаров Брестская область занимает четвертое место в республике.

Розничный товарооборот, включая общественное питание, в январе – сентябре 2008 г. составил 4348,8 млрд руб., увеличившись по сравнению с январем – сентябрем 2007 г. в сопоставимых ценах на 21,7 %. Удельный вес продажи товаров отечественного производства в общем объеме розничного товарооборота торговой сети составил 84,5 %, в том числе продовольственных товаров – 87,7; непродовольственных – 80,4 %. Объем продаж торговых организаций вырос по сравнению с январем – сентябрем 2007 г. на 22,9 %, индивидуальных предпринимателей и физических лиц, торгующих на рынках, в киосках, палатках, других объектах и в специально обустроенных помещениях – на 18,9 % [2].

В структуре оборота розничной торговли лидируют продовольственные товары, удельный вес которых в январе – сентябре 2007 г. составил 57,5 %.

Валовая продукция сельского хозяйства области за январь – сентябрь 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. увеличилась в сопоставимых ценах в хозяйствах всех категорий на 6,9 % (прогноз – 8,5 %). Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства увеличили реализацию скота и птицы на убой на 6,8 %, производство молока – на 9,4; яиц – на 10,3 %.

В области произошло некоторое снижение уровня безработицы. На конец сентября 2008 г. официально зарегистрировано в качестве безработных 7,4 тыс. человек, что на 12,4 % меньше, чем на соответствующую дату 2007 г.

Уровень официально зарегистрированной безработицы на конец сентября 2008 г. составил 1,2 % от численности экономически активного населения (на конец сентября 2007 г. – 1,4 %).

Среднесписочная численность работающих в экономике области в январе – августе 2008 г. составила, по оценке, 608,4 тыс. человек, в том числе 487,1 тыс. человек заняты на предприятиях и в организациях, кроме субъектов малого предпринимательства негосударственной формы собственности [2].

В январе – сентябре 2008 г. объем инвестиций в основной капитал составил 3064,3 млрд руб., что в сопоставимых ценах составляет 130,3 % к уровню января – сентября 2007 г. Инвестиции в основной капитал организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, выросли на 29,7 % при прогнозе 25 %. Инвестиции в объекты производственного назначения возросли на 34,4 %,

в объекты непроизводственного назначения – на 25,9 %. Удельный вес инвестиций в объекты производственного назначения в общем объеме инвестиций составил 57,6 %.

В экономику области за январь – сентябрь 2008 г. привлечено иностранных инвестиций на сумму 129,4 млн долл. США, в том числе прямых – 73,4; портфельных – 1,4 и прочих – 54,6 млн долл. США. Основная часть иностранных инвестиций (90,7 %) была направлена в промышленность, из них 29,8 % – в пищевую, 15,6 – в электроэнергетику, 15,5 % – в химическую и нефтехимическую промышленность. Удельный вес инвестиций стран СНГ составляет 31,2 %, основным инвестором является Россия (99,9 %). Доля стран вне СНГ составляет 68,8 % и основными инвесторами являются Германия (30,2 %), Соединенное Королевство (26,8 %), Польша (8,9 %) и Кипр (6,8 %).

Среднемесячная номинальная заработная плата работников народного хозяйства области за январь – август 2008 г. составила 738,6 тыс. руб. В августе 2008 г. по сравнению с августом 2007 г. средняя зарплата в целом по области возросла на 27,1 %, по сравнению с июлем 2008 г. – на 1,7 %.

Реальная начисленная заработная плата в среднем по области в январе – августе 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. возросла на 7,8 % по сравнению с июлем 2008 г. – на 1,5 %.

Среднемесячная заработная плата за май 2008 г. по области превысила минимальный потребительский бюджет, сложившийся в этом месяце, на 405 тыс. руб., или в 2,2 раза.

Средняя заработная плата за август 2008 г. в целом по промышленности составила 873,5 тыс. руб., что на 5,9 % выше среднеобластного уровня. Среди отраслей промышленности наиболее высокая средняя зарплата сложилась на предприятиях электроэнергетики, ремонта машин и оборудования, черной металлургии.

Средняя заработная плата работников сельского хозяйства в августе 2008 г. составила 676,9 тыс. руб., что на 17,9 % меньше, чем в целом по области.

Прибыль от реализации, полученная субъектами хозяйствования области, в январе – августе 2008 г. составила 1006,1 млрд руб. Прибыли до налогообложения было получено 1071,1 млрд руб., чистая прибыль составила 766,9 млрд руб. Доля чистой прибыли в объеме прибыли до налогообложения на 01.09.2008 г. составила 71,6 %.

В январе – августе 2008 г. по результатам деятельности 153 предприятия, или 10,7 % от их общего числа, получили чистый убыток. В разрезе районов наибольшая концентрация убыточных предприятий была в Ганцевичском и Кобринском районе, а также в Пинске.

Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг составила 10,5 % (в январе – августе 2007 г. – 9 %), в том числе в промышленности – 10 (8,6), на транспорте – 18,2 (18,2), в строительстве – 8,7 (6,2), в торговле и общественном питании – 18,6 % (17,5 %) [4].

Развитие внешней торговли Брестской области в январе – ноябре 2008 г. характеризовалось положительным сальдо.

Внешнеторговый оборот товаров Брестской области в январе – ноябре 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. увеличился на 35,4 % и составил 3018,3 млн долл. США, в том числе экспорт – на 28,7 % (1530,5 млн долл. США), импорт – на 43,1 % (1487,8 млн долл. США). В области сохраняется тенденция превышения экспорта над импортом.

Со странами СНГ объем экспорта составил 1348,1 млн долл. США (в том числе с РФ – 1143 млн долл. США), со странами вне СНГ – 182,4 млн долл. США. Основными статьями экспорта области остаются продукция животноводства (22,1 % от общего объема экспорта), пищевой промышленности (16 %), машины и оборудование (9,8 %) неблагородные металлы и изделия из них (9,6 %), текстиль и текстильные изделия (6,8 %). Реализация товаров по прямым поставкам в объеме экспорта области занимает 71,5 %. В объеме экспорта 68 % занимают потребительские товары.

В структуре экспорта Республики Беларусь лидируют топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности, средства наземного, воздушного и водного транспорта (их части и принадлежности), машины и оборудование, драгоценные металлы и изделия из них.

Удельный вес области в общем объеме экспорта Республики Беларусь составил 4,9 %.

Импорт товаров Брестской области в январе – ноябре 2008 г. составил 1487,8 млн долл. США. Со странами СНГ импорт сложился на уровне 430,6 млн долл. США (в том числе с РФ – 305,5 млн долл. США), со странами вне СНГ – 1057,2 млн долл. США. В структуре импорта области основными статьями являются машины и оборудование (20,2 % от общего объема импорта), продукция животноводства (12,7 %), неблагородные металлы и изделия из них (10,5 %), пластмассы и изделия из них (9,8 %), продукция растительного происхождения (6 %), текстиль и текстильные изделия (6,1 %), продукция пищевой промышленности (8,4 %), продукция химической промышленности (8,4 %). В объеме импорта 26,3 % составляют потребительские товары.

В импорте Республики Беларусь наибольший удельный вес занимают минеральные продукты, машины и оборудование, драгоценные металлы и изделия из них, продукция химической и связанной с ней

отраслей промышленности, средства наземного транспорта, пластмассы и изделия из них.

Удельный вес области в общем объеме импорта Республики Беларусь составил 4,1 %.

Основным торговым партнером Брестской области является Российская Федерация. Из общего объема экспорта области на ее долю приходится 74,7 %, импорта – 20,5 %. Доля России в экспорте республики составляет 32 %, в импорте – 60,7 % [3, с. 35–39].

В результате анализа совокупности макроэкономических показателей можно сделать вывод, что Брестская область имеет достаточные резервы для привлечения иностранных инвестиций. Приоритетными направлениями привлечения инвестиций в экономику области являются:

- высокотехнологичные и инновационные проекты;
- экспортоориентированные и импортозамещающие производства;
- производство сельскохозяйственной продукции;
- развитие инфраструктуры придорожного сервиса;
- туристические услуги.

Анализ показал, что иностранный капитал приходит в основном в отрасли, обеспечивающие инвесторам гарантированные доходы, а также с быстрой окупаемостью вложений. Зарубежные инвестиции практически не участвуют в создании в области современных высокотехнологичных производств и услуг, которые смогли бы коренным образом изменить сложившуюся внешнеэкономическую специализацию.

В этих условиях все более актуальной становится задача разработки комплексной концепции государственной политики в сфере привлечения зарубежных инвестиций. В данной концепции должны быть определены отраслевые и территориальные приоритеты (включая условия доступа иностранного капитала в различные отрасли; меры по снижению инвестиционных рисков и обеспечению льгот вкладчикам; задачи и полномочия структур, обеспечивающих реализацию государственных интересов в данной сфере).

Заключение. Таким образом, для повышения конкурентоспособности Брестской области перспективными отраслями инвестиционной поддержки должны стать: пищевая промышленность, текстильная отрасль, транспорт и инфраструктура туризма и придорожного сервиса. При этом приоритетная роль должна отводиться пищевой промышленности, которая позволит стимулировать подъем сельскохозяйственного производства и рынка услуг как перспективной отрасли региона.

Список использованной литературы

1. Байнев, В.Ф. Экономика и управление регионом: учеб. пособие / В.Ф. Байнев; под общ. ред. С.А. Пелиха. – Минск: Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь, 2006. – 255 с.
2. Интернет-портал Брестского облисполкома [Электронный ресурс] / Брест, 2006. – Режим доступа: <http://brest-region.by>.
3. Программа социально-экономического развития Брестской области на 2006–2010 гг.: принята решением Брестского областного Совета депутатов 10 окт. 2006 г.; текст Решения по состоянию на 5 дек. 2007 г. – Брест: Беларусь, 2007. – 65 с.
4. Города и районы Брестской области: стат. сборник. – Брест: Брестское обл. управление статистики, 2007. – 200 с.
5. Issenman, A.M. Lost in Space? On the History, Status, and Future of Regional Science / A.M. Issenman // The Review of Regional Studies. – 1993. – № 1 (Summer). – P. 5–6.

Информация об авторе

Паршутич Ольга Александровна – магистр экономических наук, соискатель кафедры международного бизнеса УО "Белорусский государственный экономический университет", ассистент кафедры экономической теории УО "Полесский государственный университет". Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 606-37-67, тел. (раб.) 8(0165) 35-83-28. E-mail: olgaketko@mail.ru

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 338.436.33:637.12

ПРОДУКТОВЫЕ КЛАСТЕРЫ В АПК БЕЛАРУСИ: АКТУАЛЬНОСТЬ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИХ ФОРМИРОВАНИЮ

А.В. ПИЛИПУК, кандидат экономических наук
Государственное предприятие "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси"

GROCERY CLUSTERS IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF BELARUS: ACTUALITY ON SUGGESTION ON THEIR FORMATION

A. PILIPUK, the candidate of economic sciences
The State Enterprise "The Institute of System Research in Agroindustrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus"

В статье рассмотрена актуальность формирования продуктовых кластеров в АПК Беларуси. Предложена методика группировки пред-

In the article the author considers actuality of grocery cluster formation in the agroindustrial complex of Belarus. The method of grouping processing

приятий перерабатывающей промышленности, которая основана на применении статистической процедуры кластеризации. В качестве результатов представлены направления создания продуктовых кластеров в молочной промышленности.

enterprises is offered. It is based on using of statistic cluster procedure. As results the ways of creating grocery clusters in dairy industry are presented.

Введение. В соответствии с Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы преобразования сферы АПК предполагается осуществлять на базе кооперации и интеграции с формированием разноразмерных многоотраслевых и узкоспециализированных объединений. Их задача – объединить деятельность субъектов АПК по производству и переработке сырья, торговых и финансово-кредитных организаций, а также предусмотреть перспективу перерастания этих структур в крупные конкурентоспособные и экспортоориентированные корпорации и их выход на межгосударственный уровень.

Указанные выше приоритеты предполагают оптимизацию организационно-правовых структур интегрированных формирований и первоочередное привлечение в их состав перерабатывающих предприятий, обладающих значительным ресурсным и финансовым потенциалом.

Экономическая целесообразность подобных образований кроется, как показывает практика, в попытке максимальной диверсификации производственной деятельности и снижении сбытовых рисков. Важной причиной объединения деятельности различных структур АПК является также снижение транзакционных издержек в результате наиболее эффективной координации работы возможных участников (концентрация ресурсов на приоритетных направлениях, оптимизация схемы налогообложения, координация системы управления и т. д.). Такие формы можно назвать экономическими кластерами, которые основаны на системе согласованных экономических интересов [1].

Генезис приведенного понятия включает исследования различных периодов и экономических школ. Например, важно выделить А. Маршала ("локализованная промышленность", где описывается концентрация специализированных отраслей в отдельных регионах Англии), И. Толенано и Д. Солье ("фольеры", или группы технологических секторов Франции), Е. Дахмен ("блоки развития" в Швеции), М. Портера, который впервые логически описал и раскрыл феномен кластеров в экономике и выдвинул теорию национальной, государственной и местной конкурентоспособности, которая, по результатам его исследований, базируется на связях предприятий и организаций, формирующих кластер [2, с. 78].

Таким образом, в данном контексте уместно придерживаться выводов М. Портера, который выделил принципиально новый структурный элемент в совокупности объектов конкуренции. По его определению, экономический кластер представляет собой сообщество сконцентрированных по географическому, отраслевому либо иному принципу организаций, либо тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту их конкурентоспособности [3, 4, 5]. Вместе с тем установлено, что предприятия и организации, входящие в состав экономического кластера, в совокупности формируют интегрированную систему производства одного конечного продукта, либо товарной категории с высокой потребительной стоимостью, следовательно, кластер, как правило, имеет определенную продуктовую специализацию. В этой связи нами предложено называть такие объединения продуктовыми кластерами.

Материалы и методы. Методической основой для выявления и сопоставления различных вариантов послужил типологический анализ, который позволяет выделять качественно отличные и одновременно внутренне однородные совокупности в группах предприятий и отраслях сфер АПК. На их основе предложен подход, позволяющий формировать эффективные региональные продуктовые структуры кластерного типа.

Результаты и предложения. В результате комплексного исследования вопросов кластеризации нами установлено, что в основе процесса создания продуктовых кластеров представляется возможным выделить четыре неотъемлемых условия: конкуренция, кооперация, производственная специализация и экспортная ориентированность.

Устойчивое функционирование продуктового объединения кластерного типа основано на внутренней конкуренции (за ресурсы, потребителей, лучшие кадры, за научные достижения и пр.), а при выходе на внешний рынок – на кооперации с использованием единых каналов снабжения, реализации и продвижения конечной продукции. Вместе с тем необходимо отметить, что большинство участников кластера не конкурируют между собой непосредственно, а концентрируют ресурсы на обслуживании различных рыночных ниш [6, с. 213], то есть предприятия не делят последние, а создают, увеличивают и развивают собственные сегменты за счет позиционирования своих продуктов под потребности разных отраслей и рыночных ниш, а также совместно разрабатывают новые, пользующиеся спросом товары и услуги. Функционирование и развитие продуктового кластера требуют существенных ресурсов. Основным финансовым источником для их формирования в долгосроч-

ной перспективе становится прибыль от экспорта конечного продукта специализации, конкурентоспособного на внешнем рынке и имеющего высокую потребительскую стоимость. Повышение совокупной эффективности кластера достигается за счет производственной специализации, а предприятия объединения в долгосрочной перспективе сосредоточиваются на тех видах деятельности (производство, реклама, торговля, логистика и пр.), которые выполняются ими наиболее эффективно, что объективно ведет к делегированию производства промежуточных продуктов и оказания услуг предприятиям региона, специализирующимся на этих направлениях.

Таким образом, конкуренция создает благоприятные возможности для выделения и развития рыночных сегментов. Специализация ведет к повышению совокупной эффективности системы, поиску и внедрению инновационных технологий и методов хозяйствования. Кооперация повышает совокупную конкурентоспособность предприятий во внешнеторговой деятельности, доходы от которой становятся основным источником развития кластера. Установлено, что такой подход особенно выгоден регионам, так как дает возможность для роста конкурентоспособности местного бизнеса, увеличения доходности региона, а также решает проблемы занятости населения.

Исходя из вышеизложенного установлено, что формирование кластерных структур в агропромышленном комплексе позволяет реализовать ряд конкурентных преимуществ. Во-первых, в их составе быстро накапливаются целевые ресурсы. Во-вторых, здесь формируется доступная и точная информационная база о потребностях рынка, технологиях, научных достижениях. В-третьих, при совпадении интересов управленческого звена, собственников и производителей возможны быстрые прорывы в инновационном развитии агропромышленного производства.

В связи с тем, что конечный продукт создается в предприятиях перерабатывающей промышленности, формирование продуктовых кластеров в АПК Беларуси должно быть основано на исследовании приоритетных направлений их деятельности. Исходными предпосылками для такой оценки являются:

- наличие и состояние производственных мощностей перерабатывающих предприятий;
- потенциал роста объемов производства и продаж по определенным видам продовольствия;
- объективная необходимость повышения конкурентоспособности национального АПК в целом;
- формируемая структура агропромышленного производства для дальнейшего развития и совершенствования, исходя из перспективных потребностей региона, страны и внешнего рынка;

возможность привлечения различных видов (в том числе частных) инвестиций в основной капитал.

В целях выявления предприятий, на базе которых целесообразно создавать продуктовые кластеры, и организаций, которые могут быть включены в их состав, нами предложено применять статистическую процедуру кластерного анализа, предназначенную для разделения совокупности объектов на однородные группы (кластеры). Если данные выборки представить как точки в признаковом пространстве, то задача кластеризации сводится к определению "сгущений точек". Следовательно, объекты в каждом кластере должны быть похожи между собой и отличаться от объектов в других кластерах.

Основной целью такого анализа должна стать разработка мероприятий по реструктуризации предприятий АПК (потенциальных участников кластера), а именно комплекса мер организационного, технического и технологического характера, направленных на достижение параметров, необходимых для реализации устойчивого социально-экономического развития АПК.

Необходимо отметить, что кластеризация является описательной процедурой, она не дает оснований для статистических выводов, но предоставляет возможность провести разведочный анализ и изучить структуру данных.

Можно выделить шесть этапов кластерного анализа (рис. 1).

Первый этап – формулировка проблемы кластеризации путем определения переменных, на базе которых она будет производиться. Затем выбирается соответствующий способ измерения расстояния между данными переменными. Мера расстояния показывает, насколько объекты, подвергнутые кластеризации, схожи или различны между собой. В настоящий момент в литературе описывается несколько методов кластеризации. Исходя из этого задачей третьего этапа является выбор наиболее подходящего решения для выявленной проблемы. Далее на основе

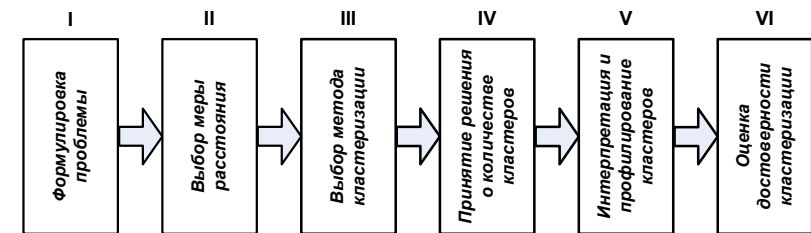


Рисунок 1 – Этапы выполнения кластерного анализа
Примечание. Схема составлена автором по материалам [7].

определенных процедур принимается решение о числе кластеров, и производится анализ относительно переменных, использованных для их получения, а также для профилирования кластеров можно использовать дополнительные, явно выраженные переменные. Завершающим этапом является оценка достоверности процесса кластеризации.

Таким образом, кластер, как показало изучение, целесообразно характеризовать как группу объектов, имеющих общие свойства и два основных признака – внутренняя однородность и внешняя изолированность. Анализ показал, что в отличие от других статистических методов, процедуры кластерного анализа используются в большинстве случаев тогда, когда отсутствуют какие-либо априорные гипотезы относительно классов, что позволяет более корректно произвести описательную статистику исследования [8].

В настоящий момент можно выделить ряд различных методов кластеризации, основанных на использовании матриц сходства, оценке функций плотности статистического распределения, эвристических алгоритмах, математическом программировании и др. [7, с. 747]. Вместе с тем анализ показывает, что преобладающая часть этих алгоритмов методически исходит из одной предпосылки – гипотезы компактности, то есть признаки, принадлежащие одному и тому же кластеру, близки между собой, а измерения, принадлежащие разным классам, хорошо разделимы.

В качестве объекта для анализа нами определена совокупность молокоперерабатывающих предприятий (по данным 2005 г.) системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Для выявления и описания сходств между объектами (предприятиями) нами определена совокупность переменных, отражающих объем производства 9 основных видов молокопродуктов по каждому из рассматриваемых предприятий (в % от произведенного в республике, тонн):

- X1 – масло животное;
- X2 – сыры жирные;
- X3 – сыры твердые;
- X4 – цельномолочная продукция;
- X5 – сухое цельное молоко (СЦМ);
- X6 – мороженое;
- X7 – сухое обезжиренное молоко (СОМ), заменитель цельного молока (ЗЦМ), сухая сыворотка;
- X8 – казеин;
- X9 – консервы сгущенные.

Изучение правил статистической кластеризации показало, что включение даже одной или двух не имеющих отношения к группированию

переменных может существенно исказить результаты кластеризации [7, с. 751]. В этой связи в качестве ограничивающего выбор переменных нами принят показатель, отражающий наличие внутренней монополевой власти по категориям молокопродуктов.

В качестве показателя, определяющего способность отдельных предприятий влиять на рынок, нами предложено использовать индекс Херфиндаля-Хиршмана (ИХН), который широко известен в научной литературе как характеризующий наличие на рынке монополевой власти [9, с. 107; 10, с. 278]. Индекс отражает концентрацию отраслевого рынка, или степень распределения "рыночной власти" между всеми его участниками и определяется как сумма квадратов долей всех предприятий, действующих на рынке:

$$I_{HH} = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (1)$$

где $i = 1, 2, \dots, n$;

n – число предприятий, производящих определенный вид продукции;

S – удельный вес предприятия в общей массе рыночного производства.

ИХН принимает значения от 0 (в случае идеальной конкуренции, когда на рынке бесконечно много продавцов, каждый из которых контролирует ничтожную долю рынка) до 10000 (когда на рынке действует только одно предприятие, производящее 100 % продукции). Следовательно, чем больше значение индекса, тем меньше концентрация продавцов на рынке. Основное преимущество индекса – способность чутко реагировать на перераспределение долей между предприятиями, действующими на рынке. Он представляет сопоставимую информацию о возможности организации влиять на рынок в условиях разных рыночных структур.

Проведенные нами исследования уровня рыночной конкуренции в молочно-продуктовом подкомплексе показали, что по большинству категорий (X1, X2, X3, X4, X7, X8) индекс Херфиндаля-Хиршмана не превышает 600, что говорит о достаточном уровне конкуренции для формирования на их основе экономических кластеров (табл. 1).

Вместе с тем анализ показал высокую монопольную власть отдельных предприятий по трем группам молокопродуктов (X5, X6, X9). На-

Таблица 1 – Значение индекса Херфиндаля-Хиршмана по видам молокопродуктов

X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
294	469	524	481	1904	1270	560	539	4579

Примечание. Таблица рассчитана автором по материалам отчетов предприятий системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

пример, на долю ОАО "Рогачевский МКК" приходится 59 % выпуска продукции в категории "Консервы сгущенные", то есть предприятие занимает доминирующее положение в данном рыночном сегменте. В этой связи, для повышения достоверности кластеризации с целью выделения групп предприятий, на основе которых возможно будет сформировать эффективные экономические кластеры, нами сокращен список переменных. В результате "усечения" сформирована совокупность признаков, отражающих рыночную долю по шести видам продукции (X1, X2, X3, X4, X7, X8).

Анализ показал, что алгоритмы кластерного анализа следует формулировать в терминах дистанций, которые представляют собой расстояние между объектами. За меру однородности объектов нами принята наиболее часто используемая метрика – евклидово расстояние [7, с. 754]. Данная метрика имеет определенные преимущества. Например, расстояние между двумя объектами не изменяется при введении в анализ нового объекта, который может оказаться несущественным [8]. Примененный метод является эффективным приемом группировки параметров схожести объектов: чем ближе они между собой в данной метрике, тем объекты более подобны и наоборот. Без этого само понятие "кластер" во многом теряет смысл.

Методика измерения евклидова расстояния предполагает вычисление геометрического расстояния в многомерном пространстве и в классическом варианте, рассчитывается следующим образом [8]:

$$d_{ik} = \left(\sum_{j=1}^N (x_{ij} - x_{kj})^2 \right)^{\frac{1}{2}}, \quad (2)$$

где d_{ik} – расстояние между i -м и k -м объектами;

$i, k, \dots$ – объекты наблюдения;

$1 \dots N$ – количество переменных, которыми описываются объекты (описания объектов);

$j = 1 \dots N$ – индекс переменной (количество показателей, характеризующих функциональную составляющую объектов $j = 1, 2, 3 \dots N$);

x_{ij}, x_{kj} – численные значения j -й переменной для i -го и j -го объектов, соответствующие признаку N (значения показателей каждой функциональной составляющей i -го и j -го кластера).

Вместе с тем анализ показал, что евклидово расстояние отражает меру сходства или близости объектов между собой по всей совокупности используемых признаков. Иными словами, служит интегральной мерой сходства объектов между собой, что выражается через двухместную действительную функцию $D(x1, x2)$, которая, как показал анализ, обладает следующими свойствами:

$D(x1, x2) \neq 0$ – невозможность возникновения отрицательного расстояния;

$D(x1, x2) = 0$ только тогда, когда $x1 = x2$ – сходство тождественных объектов;

$D(x1, x2) = D(x2, x1)$ – симметричность расстояния;

$D(x1, x2) + D(x2, x3) \neq D(x1, x3)$ – неравенство треугольника (длина любой стороны треугольника не больше суммы длин двух оставшихся).

Следовательно, симметричная матрица расстояний D будет иметь следующий вид:

$$D = \begin{pmatrix} 0 & d_{12} & \dots & d_{1p} \\ d_{21} & 0 & \dots & d_{2p} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ d_{p1} & d_{p2} & \dots & 0 \end{pmatrix}, \quad (3)$$

где d – расстояние между различными объектами, которые соответствуют определенному кластеру $1 \dots p$;

p – число кластеров.

Таким образом, перед началом кластеризации все объекты считаются отдельными кластерами. Следовательно, в нашем случае изначально выделено 402 (6 продуктовых групп для 67 предприятий, $6 \times 67 = 402$) кластера, каждый из которых включает по одному элементу.

Проведенные исследования показали, что для большого числа наблюдений (более 30) следует применять метод k -средних, который имеет следующий алгоритм [7, 11]:

на нулевом шаге за центры искомых k кластеров принимают случайно выбранные k наблюдений – точки $d_{1p}, d_{2p}, \dots, d_{kp}$; каждому кластеру присваивают единичный вес;

на первом шаге находят расстояния от точки d_{kp+1} до центров кластеров, построенных на предыдущем шаге, а точку d_{kp+1} относят к кластеру, расстояние до которого минимально, после чего рассчитывают новый центр тяжести этого кластера (как взвешенное среднее по каждому показателю) и вес кластера увеличивают на единицу; все остальные кластеры остаются неизменными (с прежними центрами и весами);

на втором шаге аналогичную процедуру выполняют для точки d_{kp+2} ; и так далее до d_{kp+402} .

Для проведения расчетов по кластеризации методом k -средних нами использован специализированный программный пакет Statistica 6.0, где данная процедура выполняется автоматически. В результате решения задачи были выявлены 5 различных кластеров.

Анализ средних значений в кластерах по рассматриваемым переменным показал, что каждая из выделенных групп имеет четко выраженные отличия от других кластеров (рис. 2).

Например, в первый кластер вошли 7 предприятий, занимающих наибольшую долю рынка в категории "Казеин – X8" и относительно высокие показатели по таким продуктам, как "Масло сливочное – X1" и "Цельномолочная продукция – X4" (ОАО "Молочные продукты" – 11,5 %, ОАО "Оршанский ЗПС" – 8,5 % и др.). Ко второму кластеру были отнесены 4 предприятия, которые в больших объемах производят цельномолочную продукцию (ОАО "Савушкин продукт" – 12,3 %, КПУП "Гормолзавод № 3" – 10,6; ОАО "Гормолзавод № 1" – 7; ОАО "Гормолзавод № 2" – 5 %). Четвертый кластер представляет собой группировку, в которую вошло 41 предприятие, не имеющее какой-либо выраженной специализации.

Для проведения адекватной проверки надежности результатов кластеризации нами были использованы следующие методы [7, с. 763]:

1. Анализ евклидова расстояния между кластерными центрами, который показал, что выявленные классы объектов хорошо разделены (>1) (табл. 2);

2. Кластеризация, выполненная несколько раз, при случайном изменении порядка случаев в выборке показала, что полученное решение является стабильным.

Результаты проведенной выше кластеризации были применены нами для качественного описания выбранной совокупности предприятий. На основе полученной информации представляется возможным выработать структуру и состав экономического кластера в молочнопродукто-

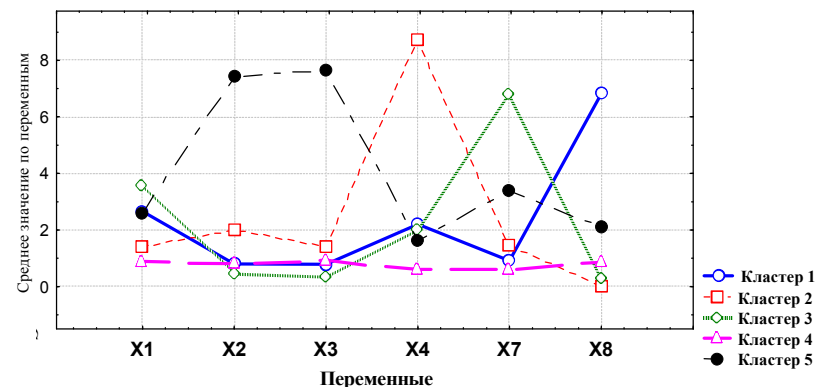


Рисунок 2 – Показатели средних кластерных центров по переменным в выявленных кластерах

Примечание. График составлен автором по материалам кластерного анализа.

Таблица 2 – Евклидово расстояние между кластерными центрами

	Кластер № 1	Кластер № 2	Кластер № 3	Кластер № 4	Кластер № 5
Кластер №1	0,000000				
Кластер №2	3,925416	0,000000			
Кластер №3	3,607168	3,68515	0,000000		
Кластер №4	2,626204	3,38728	2,83789	0,000000	
Кластер №5	4,468990	4,63256	4,45060	4,13276	0,000000

Примечание. Таблица составлена автором по материалам кластерного анализа.

вом подкомплексе республики. Предприятия, вошедшие в классы, где сложились наибольшие объемы производства по определенным категориям (1,2,3,5 кластеры), могут стать точками роста, вокруг которых следует группировать различными методами (реорганизация, присоединение и др.) производителей, до настоящего времени не сумевших занять определенные рыночные ниши (4-й кластер).

Вместе с тем формирование эффективной кластерной стратегии развития молочнопродуктового подкомплекса в АПК Беларуси предполагает разработку методологической основы построения системы взаимодействия молокоперерабатывающих предприятий, сельхозпроизводителей, торговых посредников, государственных органов и других технологически связанных организаций и учреждений.

Заключение. Во главу стратегии развития АПК должны быть положены экономические интересы в области производства и сбыта продовольствия, конечного потребительского спроса. Такая направленность не только дает основания для динамичного развития предприятий АПК, но и позволяет выработать механизмы развития конкуренции и поддержания сбалансированности спроса и предложения, что, в свою очередь, является неотъемлемым условием эффективного функционирования экономических кластеров. Как отмечает М. Портер, способность таких кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы имеет принципиальное значение, так как конкурентоспособность страны, по его мнению, следует рассматривать через призму внешнеэкономической деятельности не отдельных предприятий, а кластеров – объединений фирм или различных отраслей [5]. Следовательно, наличие внутренней конкуренции является важным условием достижения перспективных конкурентных преимуществ на внешнем рынке.

Как показывает анализ, взаимосвязь национальных экономических интересов и стратегии развития экономических кластеров может быть представлена в форме иерархической модели управления кон-

куренто-способностью экономических кластеров в агропромышленном секторе.

Также применение кластерной стратегии в управлении национальными экономическими интересами ведет к общему усилению конкурентоспособности страны, регионов, отраслей и отдельных предприятий. Это объясняется тем, что одно или несколько предприятий, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов, а их развитие, в свою очередь, оказывает влияние на дальнейший рост конкурентоспособности самой организации.

В итоге формируется продуктовый кластер – сообщество предприятий и тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту добавленной стоимости конечного продукта, повышению совокупной конкурентоспособности системы и эффективности деятельности каждого из партнеров по кластеру. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым могут образовываться новые кластеры, и конкурентоспособность перерабатывающих предприятий внутри страны и за рубежом в целом увеличивается. В данном аспекте можно утверждать, что дальнейшее увеличение эффективности хозяйствования в АПК может быть достигнуто именно за счет целенаправленного усиления позиций отдельных кластеров.

Таким образом, факторы развития мировой экономики и растущей конкуренции определяют условия, в которых традиционное деление АПК страны на секторы и отрасли уже не может быть признано достаточно эффективным. Ведущую роль следует отдавать продуктовым кластерам – системам взаимосвязей фирм и организаций.

В данной связи актуальным является предложенная нами методика выявления потенциальных кластерных структур в агропромышленном секторе, основанная на статистической процедуре кластерного анализа. Такой подход позволяет выделять группы предприятий, на базе которых можно будет формировать устойчивые и конкурентоспособные на международном рынке кластерные образования.

Суть выводов, вытекающих из кластерного анализа, заключается в том, что в АПК Республики Беларусь нами предлагается выделить особую группу предприятий – лидеров рынка, которые должны стать точками или полюсами роста АПК республики. В результате возникает эффект "агломерации", то есть концентрации соперников, их покупателей и поставщиков, что должно способствовать росту специализации и объемов производства по основным видам продукции, рассмотренным нами в кластерном анализе.

Например, установлено, что производство сыров целесообразно сконцентрировать в шести предприятиях (5-й кластер): ОАО "Березовский СК"; ОАО "Кобринский МСЗ"; ОАО "Пинский МК"; ОАО "Гродно-молкомбинат"; ОАО "Щучинский МСЗ"; ОАО "Слуцкий СК". Это предполагает, во-первых, рост специализации названных производителей, во-вторых, привлечение инвестиций в разработку новых продуктов (сыров), рост (в том числе через интеграцию с организациями, которые не имеют определенной специализации) и обновление производственных мощностей, в-третьих, увеличение доли маркетинговых (исследования рынка, анализ потребителей, коммуникации, сбыт, в том числе фирменная торговля) затрат в себестоимости продукции.

Следовательно, основной задачей кластерного анализа следует признать создание эффективной системы организации и функционирования агропромышленного производства Беларуси, нацеленной на рост конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке независимо от конъюнктуры и условий мировой экономики. Во главу стратегии кластерного развития АПК республики следует поставить соответствие национальным экономическим интересам, которые выражаются в необходимости обеспечивать стабильность и конкурентоспособность национального агропромышленного комплекса. Вместе с тем развитие кластерной политики предполагает усиление роли маркетинговых функций, в частности, функций фирменной торговли, которая при должном внимании должна занимать системообразующее место.

Список использованной литературы

1. Гусаков, В.Г. Какой должна быть инфраструктура и стратегия инновационной экономики / В.Г. Гусаков // Наука и инновации. – 2006. – № 7. – С. 38–42.
2. Яшева, Г.А. Кластерная стратегия в повышении конкурентоспособности экономики / Г.А. Яшева // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – № 5. – С. 77–93.
3. Просветов, И. Не надо "Сказок" / И. Просветов, И. Телицына // Компания. Деловой еженедельник. [Электронный ресурс]. – 2000. – № 21. – Режим доступа: http://www.ko.ru/document.asp?d_no=1767. – Дата доступа: 25.06.2005.
4. Пилипенко, И.В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов / И.В. Пилипенко // Безопасность Евразии. – 2003. – № 3. – С. 580–604.
5. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Теория и практика управления [Электронный ресурс]. – 2003. – № 5. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html. – Дата доступа: 08.04.2006.
6. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. – 496 с.

7. Малхотра, Н.К. Маркетинговые исследования: практическое рук. / Н.К. Малхотра – 3-е изд.: пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. – 960 с.

8. Электронный учебник по статистике // StatSoft, Inc. [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm>. – Дата доступа: 08.06.2004.

9. Ивашковский, С.Н. Экономика: микро- и макроанализ: учеб.-практ. пособие / С.Н. Ивашковский. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 376 с.

10. Фурс, Н.Н. Конкурентоспособность продовольственных товаров / Н.Н. Фурс. – Минск: УП "ИВЦ Мифина", 2004. – 346 с.

11. Калинина, В.Н. Введение в многомерный статистический анализ: учеб. пособие ГУУ / В.Н. Калинина, В.И. Соловьев. – М., 2003. – 66 с.

Информация об авторе

Пилипук Андрей Владимирович – кандидат экономических наук, заведующий сектором экономики перерабатывающей промышленности Государственного предприятия "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси".
Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 278-84-54. E-mail: pilipuk@list.ru

Дата поступления статьи – 7 мая 2009 г.

УДК 631.158:658.32

АДАПТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОПЛАТЫ ТРУДА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В.Н. РЕДЬКО, кандидат экономических наук, доцент

Д.В. РЕДЬКО, аспирант

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

ADAPTATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF REMUNERATION OF LABOUR IN AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMICS TO NEW TERMS OF ECONOMIC MANAGEMENT

V. REDKO, the candidate of economic sciences, the associate professor

D. REDKO, the post graduate student

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье рассмотрены опыт, проблемы и перспективы адаптации организационно-экономического механизма оплаты труда в аграрном секторе экономики к новым условиям хозяйствования. Показано несо-

The article discusses experience, problems and prospects of adaptation of organizational and economic mechanisms of remuneration of labour in the agrarian sector of economics to new management conditions. This

вершенство действующего механизма материального стимулирования в отрасли и низкая связь размеров заработной платы с конечными результатами труда и производства. Предложены основные направления совершенствования организационно-экономического механизма оплаты труда работников отрасли.

analysis shows perfection of the present mechanism of remuneration in the field and insufficient connection between sizes of salaries and final results of labour and production. The author offers basic directions of perfection of organisational and economic mechanism of remuneration of labour of workers of the branch.

Введение. Реформирование белорусской экономики в 90-е годы привело к резкому спаду сельскохозяйственного производства и снижению уровня доходов работников сельского хозяйства. Последнее обстоятельство стало следствием того, что сельскохозяйственные организации, получив самостоятельность и оказавшись в условиях гиперинфляции, отказались от использования многих элементов дореформенной системы материального стимулирования. Более того, недостаток информации о рыночных системах стимулирования труда и неподготовленность руководителей и специалистов хозяйств к самостоятельному построению систем оплаты труда, адаптированных к новым реалиям, привели к снижению реальной заработной платы, падению производительности труда и оттоку квалифицированных и трудоспособных работников из сельского хозяйства в другие отрасли.

Последнее обстоятельство является прямым следствием низкого уровня оплаты труда, не соответствующего его количеству и качеству. В результате миграция сельского населения ухудшила демографическую ситуацию на селе.

Поэтому возникла необходимость совершенствования системы материального стимулирования труда работников сельскохозяйственных организаций, по-прежнему являющихся основными производителями товарной продукции. Причем выбор должен быть сделан в пользу такой системы материального стимулирования труда, которая в условиях рыночных отношений могла бы сплотить интересы работников и интересы администрации с целью достижения эффективности функционирования предприятия. Используя различные элементы системы материального стимулирования труда, необходимо обеспечить рост производства с наименьшими затратами труда и материальных средств на основе роста производительности труда, поднять уровень жизни сельских жителей.

Материалы и методы. Теоретической и методологической основой исследования послужили статьи отечественных ученых по проблемам

материального стимулирования работников сельскохозяйственного производства. Информационной базой явились данные статистической и бухгалтерской отчетности о работе сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь и Могилевской области. В качестве методов исследования использовались: абстрактно-логический, корреляционно-регрессионный, статистических группировок, системного анализа и др.

Результаты и предложения. Создание системы мотивации к труду в аграрной сфере относится к числу самых сложных проблем, поскольку требует учета специфики отношений в ней, обусловленной особенностями как земледельческого труда, так и сельского образа жизни. Сложившаяся в сельском хозяйстве система материального стимулирования в настоящее время не позволяет работникам отрасли обеспечить свои материальные потребности даже при высокой производительности труда, причем не только на уровне, адекватном его социально экономической значимости для общества, но и на минимально необходимом.

За период с 1990 г. в отрасли произошла катастрофическая деформация воспроизводственной функции заработной платы. Ее фактический уровень в сельском хозяйстве не позволяет обеспечить воспроизводство рабочей силы наемных работников даже на физиологическом (минимальном) уровне.

Низкая зарплата в сельском хозяйстве не может выполнять и стимулирующую функцию. Следует отметить, что аграрный труд является менее престижным по сравнению со многими другими видами труда и не уступает другим отраслям по показателям тяжести, вредности, травматизма. В земледелии он носит сезонный характер, что обуславливает неравномерность и неустойчивость производства, а значит и размера зарплаты, требующей соответствующей компенсации в виде высокого уровня выплат в напряженные периоды для повышения интереса к труду.

Заработная плата является составной частью рыночного механизма мотивации, направляющей деятельность людей на приобретение необходимых жизненных благ, границы которых расширяются в зависимости от уровня социально-экономического развития страны, культурных, национальных особенностей быта, природно-климатических условий.

Человеческий, социальный фактор как мобилизующий очень важен для развития экономики, но он раскрывается в полной мере лишь тогда, когда экономика страны функционирует нормально. Поэтому ни одна, даже самая прогрессивная, система или форма оплаты труда не может вывести экономику из кризиса, но в состоянии ускорить или замедлить процессы стабилизации.

В кризисной же ситуации адаптация традиционных форм и систем оплаты сельскохозяйственного труда может принимать разнообразные формы. Но при их формировании нужно исходить из принципов хозяйственной деятельности подразделений и самой сельскохозяйственной организации, ее финансового состояния, вклада трудового коллектива и отдельного работника в конечные результаты.

Результаты производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия напрямую зависят от поведения работников в трудовом процессе, общего отношения их к труду. Фундаментальным экономическим содержанием механизма стимулирования трудового вклада работников выступает система оплаты труда, применяемая на предприятии.

Используемая на предприятии система оплаты труда должна базироваться на критериях объективной оценки трудовых качеств работника с целью обоснованного и справедливого определения уровня заработной платы, с учетом трудового вклада коллектива и отдельного работника в конечные результаты. В рыночных условиях трансформация организации заработной платы должна быть нацелена на установление более жесткой связи с конечными результатами, ибо эффект новой системы хозяйствования и оплата труда напрямую зависят от их тесного взаимодействия. Организация заработной платы либо может замедлить негативные процессы, либо их ускорить с особой силой в рыночной экономике. Эти особенности должны учитываться при адаптации традиционных форм и систем оплаты сельскохозяйственного труда в условиях переходной экономики.

В механизм формирования и распределения фонда потребления сельхозпредприятий необходимо внести изменения, учитывающие особенности аграрного труда и процесса производства сельскохозяйственной продукции. Так, земля, обладающая различным естественным и экономическим плодородием, генетический потенциал различных сортов сельскохозяйственных культур, пород животных и кроссов птицы, технологии возделывания растений и содержания скота, погодные условия оказывают значительное влияние на конечные результаты производства и эффективность функционирования отрасли.

Мы считаем, что стратегия развития АПК должна быть связана с изменением отношений собственности, формированием эффективного рынка, в основе которого лежит экономический интерес, преломляющийся в устойчивой мотивации к труду. Последний остается решающим фактором экономического роста, а доход каждого участника производственной деятельности определяется, в конечном счете, повышением производительности труда. Поэтому реформирование АПК может дать положительные результаты при реализации действенных методов экономического стимулирования работников сельхозпредприятий.

С переходом экономики Республики Беларусь на рыночные методы хозяйствования изменился порядок формирования фонда оплаты, размер которого определяется преимущественно собственными денежными средствами. Такие изменения в организации оплаты труда привели к полярности размеров заработной платы по отраслям народного хозяйства и по сельскохозяйственным предприятиям республики. Уровень заработной платы работников сельского хозяйства значительно ниже, чем в других отраслях реального сектора экономики (табл. 1).

Как видно из данных таблицы 1, в 1990 г. зарплата в сельском хозяйстве была всего лишь на 6,7 % ниже, чем по народному хозяйству. В период с 2000 по 2007 г. отставание заработной платы работников сельского хозяйства от других отраслей народного хозяйства находится примерно на одинаковом уровне и составляет около 60 % от средней республиканской заработной платы.

Исследования мотивов и стимулов к труду показывают, что для всех работников в сельском хозяйстве первостепенной задачей является рост оплаты труда. Однако обеспечение значительного роста заработной платы в соответствии с прогнозируемым уровнем Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы для многих сельскохозяйственных организаций в настоящее время является проблематичным.

Недостаточно эффективное использование рычагов государственного воздействия на формирование заработной платы в начале 90-х годов привело к ее необоснованной дифференциации не только по отраслям экономики, но и отдельным сельскохозяйственным предприятиям, вследствие того, что рыночные механизмы саморегулирования не всегда срабатывают эффективно, и причин тому много. Во-первых, исходная экономическая база рыночного регулирования оказалась во многих хозяйствах неравноценной. Они различались между собой по оснащен-

ности производственными ресурсами, квалифицированными кадрами, рентными отношениями и т. д., в результате чего заработная плата из экономической категории в целом ряде хозяйств превратилась в некую социальную выплату работнику, не связанную с общественной оценкой ни качества, ни количества, ни результатов труда. На наш взгляд, органам государственного управления необходимо четко определиться с критериями установления заработной платы в сельском хозяйстве и восстановить ее основные функции, начиная с главной – воспроизводственной. Повышение заработной платы в настоящее время зависит не только от самих работников, руководителей предприятий и профсоюза, но и от потребности всего общества, обусловленной необходимостью его дальнейшего развития и улучшения ситуации в сельском хозяйстве.

С переходом народного хозяйства Республики Беларусь на рыночные отношения в начале 90-х годов реализована политика либерализации цен, которая на практике проявилась многократным опережающим возращанием цен на материальные и энергетические ресурсы по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию. Возникла проблема ножниц цен и неэквивалентного межотраслевого обмена, сохраняющаяся и в настоящее время. Результатом ценовой политики явился разный уровень доходности предприятий промышленности и сельского хозяйства и, следовательно, неодинаковые возможности роста оплаты труда.

Достигнуть оптимального уровня оплаты труда в аграрном производстве можно, преодолев экономическую дискриминацию сельского хозяйства и повысив его долю в структуре национального воспроизводства. Для этого следует установить эквивалентность обмена на основе паритета цен на все виды продукции, включая продукцию сельского хозяйства, создать условия, при которых сельскохозяйственные предприятия могут получать валовой доход, позволяющий им обеспечивать оплату труда на уровне рыночной цены рабочей силы.

Кроме того, несмотря на значительно возросшую в последние годы роль государства в вопросах регулирования оплаты труда, некоторые нормативные акты имеют к сельскому хозяйству весьма условное отношение. Так, с 1 декабря 2008 г. в Республике Беларусь тарифная ставка первого разряда ЕТС для оплаты труда работников бюджетной сферы, утвержденная Правительством, составляет 77000 руб. в месяц, что является минимальной границей размера тарифной ставки первого разряда, применяемой организациями республики. Вместе с тем на 1 января 2009 г. более чем в 50 % сельскохозяйственных организаций страны использовались тарифные ставки первого разряда ниже установленной Правительством, в то время как в других отраслях народного хозяйства этот показатель был на уровне 1–2 %.

Таблица 1 – Отношение номинальной начисленной среднемесячной заработной платы работников организаций к среднереспубликанскому уровню по отраслям экономики, %

Отрасль	Год						
	1990	2000	2002	2004	2005	2006	2007
Всего	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
сельское хозяйство	93,3	62,4	59,8	58,0	61,7	62,6	61,9
промышленность	104,5	120,3	112,3	108,1	105,8	106,0	107,4
строительство	123,8	126,7	120,8	124,3	121,0	121,6	123,5
транспорт	110,8	108,4	112,8	112,1	111,9	113,6	110,5
связь	83,3	115,5	114,9	117,5	117,1	111,9	112,8
торговля	86,1	82,5	79,1	76,6	77,5	78,6	81,2

Следовательно, одной из причин низкой оплаты работников сельского хозяйства является применение тарифных ставок первого разряда ниже рекомендуемой Правительством, что свидетельствует об отсутствии социальной защиты работников отрасли и гарантии оплаты их труда на справедливом уровне.

Вместе с тем, как показывают наши исследования, имеющиеся в сельскохозяйственных предприятиях средства на оплату труда работников используются недостаточно эффективно, что свидетельствует о необходимости совершенствования сложившегося в предыдущие годы механизма мотивации и стимулирования труда.

При этом необходимо отметить, что в большинстве сельхозпредприятий применяемый механизм стимулирования труда не учитывает конечные результаты работы предприятия, что в целом негативно влияет на мотивацию и производительность труда работников.

Укоренившееся в сознании большинства руководителей хозяйств отношение к премиям как к неотъемлемой части зарплаты, их относительно небольшие размеры привели к уравнительности в их распределении. Премии начисляются, как правило, в одинаковом проценте к окладу всем работникам. Такая практика премирования стала своеобразным анти-стимулом, ибо она сдерживает стремление к повышению квалификации, высокопроизводительному и напряженному труду, освоению новых технологий и выпуску новой продукции, востребованной рынком. Главной причиной необоснованно быстрого сближения уровней зарплаты низко- и высококвалифицированных рабочих является несовершенство нормирования и организации труда. При нормировании труда недостаточно точно и строго определяются сложность, напряженность, ответственность работ. Действующая методика нормирования, в которой главный упор делается на рабочего средней квалификации, не способствует интенсивности труда, сокращению трудоемкости, а следовательно, и росту производительности труда. Серьезным недостатком сдельной формы оплаты труда является и то, что разработанные стандарты выполнения сельскохозяйственных работ, в первую очередь технологические карты, редко пересматриваются с внедрением новой техники, не создают условия для рационализации рабочих операций. Переход на интенсивные методы хозяйствования, ускорение научно-технического прогресса и повышение на этой основе производительности труда требуют усиления связи между нормой труда и его оплатой через систему стимулирования за выполнение напряженных норм выработки и производства продукции.

С целью стимулирования работников к производству продукции высокого качества, соблюдения технологии производства и сроков вы-

полнения работ, необходимо установить условия премирования, которые должны выполнять контрольную функцию и вводиться для того, чтобы премирование по выбранному показателю не было оторвано от особенностей и характера производственной деятельности и результатов труда.

Размеры премий для каждого работника должны определяться с учетом его реального вклада в повышение результативного показателя премирования. Как правило, премии работников максимальными размерами не ограничиваются. Однако при разработке системы премирования следует учитывать "ощутимость стимула", под которой обычно понимают минимальный размер премии, играющий стимулирующую роль, ибо работник, получивший премию в размере ниже минимального уровня, обычно не воспринимает ее как стимул.

Мы считаем, что в нынешних условиях традиционные формы и системы оплаты труда должны выполнять роль предоплаты за выполненную трудовым коллективом работу до окончательного расчета за конечные результаты труда и производства. Такой механизм оплаты труда является наиболее предпочтительным для всех организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов.

О несовершенстве действующего в отрасли механизма материального стимулирования свидетельствуют и данные группировки, построенной по итогам работы сельскохозяйственных организаций Могилевской области за 2008 г. (табл. 2).

Анализ данных таблицы 2 показывает, что по мере роста среднегодовой заработной платы работника, занятого в сельскохозяйственном производстве, увеличиваются производительность труда, урожайность сельскохозяйственных культур и среднегодовой урожай на корову. Вместе с тем увеличивается удельный вес фонда оплаты труда в стоимости валовой продукции, а производство валовой продукции сельского хозяйства в расчете на рубль заработной платы снижается. Кроме того, самая низкая рентабельность сельскохозяйственного производства наблюдается в хозяйствах третьей группы с наиболее высоким уровнем оплаты труда – 15,6 %, в то время как в хозяйствах первой группы с наиболее низким уровнем оплаты труда она составляет 16,9 %, а в хозяйствах второй группы – 18,7 %.

На уровень заработной платы работников сельского хозяйства влияют не только применяемые системы оплаты труда, но и ряд производственно-экономических показателей работы предприятия. С целью оценки влияния выбранных факторов на уровень заработной платы работников сельского хозяйства был проведен многофакторный регрессионный анализ на примере хозяйств Могилевской области.

Таблица 2 – Группировка сельскохозяйственных организаций Могилевской области по размеру среднегодовой заработной платы работника, 2008 г.

Группы хозяйств по размеру среднегодовой заработной платы работника, тыс. руб.	Число хозяйств в группе	В среднем по группе, тыс. руб.	Производство валовой продукции сельского хозяйства на работника, млн руб.	Рентабельность, %	Урожайность зерновых, ц/га	Среднегодовой урожай на корову, кг	Удельный вес фонда оплаты труда в стоимости валовой продукции, %	Производство валовой продукции в расчете на рубль заработной платы, руб.
До 4000,0	37	3400	15,5	16,9	26,7	3387	23,2	4,6
4000,1–5000,0	84	4428	18,6	18,7	31,0	3911	24,7	4,2
Свыше 5000,0	60	6184	24,2	15,6	38,3	4826	26,0	3,9
В среднем по совокупности	181	4792	19,6	18,3	32,4	4124	24,5	4,3

Теоретический анализ исходных данных позволил установить наличие причинно-следственной связи шести факторных признаков с результативным показателем – уровнем заработной платы одного работника.

Регрессионная многофакторная модель, отражающая влияние выбранных факторов на уровень годовой заработной платы работников сельскохозяйственных предприятий, имеет вид:

$$Y = 3,95 + 2,038X_1 - 0,001X_2 + 0,007X_3 + 2,074X_4 - 0,841X_5 + 0,095X_6,$$

где y – среднегодовая заработная плата одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве, млн руб.

X_1 – производительность труда, млн руб/чел.;

X_2 – уровень рентабельности, %;

X_3 – урожайность зерновых, ц/га;

X_4 – среднегодовой урожай молока от одной коровы, кг;

X_5 – производство валовой продукции сельского хозяйства в расчете на рубль заработной платы, руб.;

X_6 – стоимость валовой продукции сельского хозяйства в расчете на гектар площади сельскохозяйственных угодий, млн руб.;

Коэффициенты регрессии X_1 , X_3 , X_4 и X_6 положительны, поэтому увеличение каждого из этих факторов ведет к росту уровня заработной платы. Вместе с тем из уравнения видно, что рост уровня рентабельности и увеличение производства валовой продукции в расчете на рубль заработной платы оказывает отрицательное влияние на размер заработной платы одного работника, что еще раз свидетельствует о несовершенстве применяемого в отрасли механизма материального стимулирования.

Коэффициент множественной корреляции $R = 0,96$, что свидетельствует о высокой степени зависимости размера заработной платы работников сельскохозяйственных предприятий Могилевской области от выбранных факторов.

Большинство экономистов считают, что собственность является краеугольным камнем экономики, так как она в решающей степени определяет результаты труда. Собственно, целью проведения реформ как в народнохозяйственном комплексе, так и в агропромышленном, в частности, являлось и до настоящего времени является изменение отношений собственности. Сторонники радикальных экономических реформ считают, что основным мотивирующим фактором труда сельскохозяйственных производителей является собственность, и стоит только заинтересовать работников собственностью, как их отношение к труду сразу же изменится в лучшую сторону. Однако наши исследования показывают, что основным мотивом и стимулом к высокопроизводительному труду для работников аграрного сектора экономики по-прежнему является заработная плата.

Конечно, важно перестроить отношения собственности. Но ошибочно считать, что наделив всех работников правами собственника земли и имущества, можно решить проблемы сельского хозяйства. Только право собственности не может быть главным стимулом развития производства. Решающее значение и в условиях приватизации собственности должны иметь стимулы за результаты труда. Поэтому первостепенное значение имеет совершенствование внутреннего устройства хозяйств, организации и стимулирования труда его работников. Между тем этот аспект остается без внимания. Наоборот, объявив о создании акционерного общества, некоторые хозяйства от внутрихозяйственного расчета или арендных отношений переходят на простую сдельщину.

Складывающаяся ситуация определяет необходимость выделения других основополагающих критериев, отталкиваясь от которых можно привести в действие всю сложную систему факторов, в совокупности способствующих повышению экономической эффективности АПК и народнохозяйственного комплекса в целом. Мы считаем, что независимо от того, в чьей собственности будут находиться средства производства, земля и т. д., до тех пор, пока труд непосредственного производителя, создающего материальные, духовные, интеллектуальные и другие блага, не будет оплачиваться сообразно затраченным способностям и результатам труда, должный эффект получить невозможно.

Коренное реформирование отношений собственности может принести ожидаемый результат лишь при условии приведения в действие всей сложной системы организационных, экономических, технологических, социальных и других факторов, в рамках которой осуществляются производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции.

Система материального стимулирования в сельском хозяйстве продолжает совершенствоваться и обретает такие формы, которые быстрее адаптируются к условиям рыночной среды. Как показали наши исследования, любая система оплаты труда, даже самая прогрессивная, имеет свое начало и конец, свои этапы развития. Поэтому не вечна система оплаты труда и от валового дохода, и от денежной выручки от реализации сельскохозяйственной продукции, и от прибыли, и от других показателей, определяющих конечные результаты труда и производства. Исчерпав свои возможности, они должны уступить место новым, поэтому необходимо заранее прогнозировать появление современных систем оплаты и искать источники их формирования. Дальнейшее развитие многоукладной сельской экономики требует от ученых и практиков разработки единых методологических позиций организации оплаты труда для организаций различных форм хозяйствования. Поэтому и нужна новая концепция развития матери-

ального стимулирования в сельском хозяйстве. Разумеется, она будет состоять из определенных норм и стандартов, межотраслевых пропорций, обеспечивающих реализацию возникающих между людьми экономических интересов в ходе воспроизводственного процесса.

Заключение. Организация оплаты труда представляет собой сложный механизм распределения, состоящий из определенных правил, норм и стандартов, межотраслевых пропорций, обеспечивающих реализацию возникающих между людьми экономических интересов в ходе воспроизводственного процесса.

В дореформенное время эти типовые правила являлись обязательными и через них государство осуществляло контроль за рациональным расходованием фонда заработной платы, являющегося частью национального дохода. Нарушение любого элемента этой типизированной системы приводило к сбою в работе всего механизма распределения, и тогда государственные органы отлаживали этот механизм, а виновных наказывали за перерасход фонда заработной платы. В настоящее время большинство ограничений в организации заработной платы сняты, каждое хозяйство самостоятельно выбирает системы и формы оплаты труда, поскольку полностью отвечает за результаты своей хозяйственной деятельности, в том числе и за своевременную выплату заработной платы, являющейся частью дохода агропредприятия.

Вместе с тем действующий механизм организации оплаты труда в отрасли слабо связан с конечными результатами труда и производства и нуждается в совершенствовании. Необходимо повысить роль государства в управлении организацией заработной платы в отрасли. Разумеется, не административными, а экономическими мерами через выравнивание экономических условий регионов, отраслей и хозяйств, используя для этих целей средства стабилизационного фонда, а также бюджетные субсидии для поддержки сельского хозяйства.

Список использованной литературы

1. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. – Минск: Беларусь, 2005. – 96 с.
2. Бельский, В.И. Методические предложения по формированию доходов разных категорий работников сельскохозяйственных предприятий в зависимости от конечных результатов производства / Бельский В.И. [и др.]. – Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2007. – 36 с.
3. Старовойтова, Н.А. Новые формы мотивации труда сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях / Под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2006. – 60 с.

Информация об авторах

Редько Владимир Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой управления УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-28.

Редько Денис Владимирович – магистр управления и экономики, аспирант кафедры агробизнеса УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-03.

Дата поступления статьи – 21 июля 2009 г.

УДК 631:338.48

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ЭКОТУРИЗМА

Л.В. РУДАКОВА, аспирантка

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

MODERN CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT WORLD ECOTOURISM

L. V. RUDAKOVA, the post-graduate student,

Establishment of education "Byelorussian state agricultural academy"

В статье изучены понятие и значение экотуризма в мировой экономике, его современное состояние и перспективы развития. Рассмотрены международные организации в сфере экотуризма и их роль в развитии отрасли.

In the article the concept and value of ecotourism in world economy, its state of the art and prospects for the development are studied. International organizations in an ecotourism and their role in development of branch are considered.

Введение. Туризм прочно утвердился во многих странах как одна из основных отраслей экономики и наиболее быстро развивающийся экономический сектор, обеспечивающий приток иностранной валюты и создание новых рабочих мест.

Развитие туризма стимулирует приток в инфраструктуру огромных инвестиций, большая часть которых идет на улучшение качества жизни как местного населения, так и туристов. Он обеспечивает значительные финансовые поступления в бюджеты государств в виде налоговых сборов. Большая часть новых рабочих мест и предприятий в туризме создается в развивающихся странах, что позволяет сбалансировать возможности экономического роста, а также содействует закреплению жителей в сельской местности, сокращая их отток в перенаселенные города и в экономически развитые страны Европы, Америки (в том числе и в форме нелегальной эмиграции).

Экотуризм является одним из динамично развивающихся секторов туризма, приобретаая с каждым годом все больше поклонников и оказы-

вая значительное влияние на функционирование всей туристической отрасли. Изучение современного состояния экотуризма и перспектив его развития позволит оценить и использовать его потенциал для нашей страны.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение, аналогии), методы эмпирического и экономического анализа. Материалами исследования послужили публикации отечественных и зарубежных авторов по проблемам экотуризма.

Результаты и предложения. Экологический туризм – относительно новое явление в мировой туристической деятельности. Началом формирования концепции экотуризма принято считать 80-е годы, когда в печати появились исследования на эту тему. Основной причиной обращения к экологическому туризму является неотрегулированность отношений в системе "туризм – экология":

– туризм стал одним из крупнейших направлений мирового бизнеса, в результате чего число посетителей охраняемых территорий по всему миру настолько возросло, что потенциальный ущерб, который они могли нанести природным комплексам, стал вызывать серьезную озабоченность. В то же время при рациональной организации туризм может обеспечить значимую финансовую поддержку мероприятиям по охране природы;

– успех природоохранных мероприятий невозможен на основе одних лишь "запретительных" мер, особенно, если они направлены против интересов коренного населения. Необходимо, чтобы местные жители стали партнерами в этой деятельности, и чтобы бережное отношение к природе было для них экономически выгодно, а туризм в этом может сыграть положительную роль;

– произошла смена приоритетов. Все больше людей стали стремиться из городов в места с относительно ненарушенной природой, возрос спрос на туры активно-познавательной направленности.

Необходимо четко разделять туризм на природе и экологический туризм. Туризм на природе направлен на эксплуатацию уникальных природных объектов для получения прибыли, что обычно сопровождается негативными экологическими последствиями. Какие-либо природоохранные меры начинают осуществлять тогда, когда возникает реальная угроза разрушения природного объекта, привлекающего туристов.

Экотуризм ориентирован, прежде всего, на оказание содействия мерам по охране природы. Опыт свидетельствует, что экологический туризм может стать мощным альтернативным источником средств существования для местных

жителей и изменить их отношение к ценнейшим природным объектам. Однако для развития экотуризма необходима целенаправленная и упорная работа. Необходимо убедить местных жителей, что экотуризм может стать альтернативным источником доходов по отношению к традиционным видам природопользования.

Все многообразие видов экотуризма можно разделить на два основных типа:

1. Экотуризм в границах особо охраняемых природных территорий (акваторий). Разработка и проведение таких туров – это классическое направление в экотуризме, соответствующие туры относятся к экотуристам в узком значении данного термина, их можно отнести к "австралийской" модели экотуризма;

2. Экотуризм вне границ особо охраняемых природных территорий и акваторий. К этому типу туров можно отнести весьма широкий спектр видов экологически ориентированного туризма, начиная от агротуризма и вплоть до круиза на комфортабельном лайнере. Эту группу экотуристов можно отнести к "немецкой" или к "западноевропейской" модели.

Термин "экотуризм" используется широко, но не всегда в правильном смысле, так как он до сих пор недостаточно четко определен. В литературе имеется множество определений экотуризма, отдельные из которых приведены в таблице [1].

География экологического туризма весьма своеобразна. Традиционные потоки туристов направлены из развитых стран в развитые (например, немецкие туристы отдыхают на горнолыжных курортах Швейцарии, пляжах Италии).

Экотуристы направляются, в основном, из развитых стран в развивающиеся, находящиеся преимущественно в тропиках, природа которых экзотична и интересна для обитателей северных стран (лидируют здесь такие страны, как Кения, Танзания, Эквадор, Коста-Рика, Непал, а также Австралия, Новая Зеландия и ЮАР).

Путешествуют экотуристы и по своим странам. Весьма популярен экотуризм в США, Германии и других развитых странах Европы. Среди экотуристов популярны национальные парки США, где посещение некоторых из них приходится заказывать заранее. Экотуристы стремятся в места с нетронутой природой, которых на нашей планете остается все меньше.

Продвижение туристического продукта в экономически развитых странах (США, Германия, Франция, Великобритания и др.) требует значительных финансовых затрат, что бывает затруднительно для развивающихся стран. Выходом из такой ситуации является создание региональных объединений, которые на принципах кооперации проводят мероп-

Таблица – Определения экотуризма

Автор / документ, год	Толкование понятия
Международное общество экотуризма (TIES), 1991	Экотуризм – ответственные путешествия на природные территории, способствующие сохранению природы и поддержанию качества жизни местного населения
Ecologically Sustainable Development Working Group on Tourism, 1991	Экотуризм – идея симбиотических отношений между туризмом и окружающей средой, которая способствует становлению более экологичной туристической индустрии
Всемирная туристская организация (UNWTO), 1994	Экотуризм (контролируемая форма природного туризма) – туристы совершают пешие походы или путешествия на лодках по природным зонам в сопровождении местных гидов, которые дают пояснения о местной флоре, фауне, экологии. Экотуризм может включать в себя посещение деревень и ферм
Национальная стратегия экотуризма Австралии, 1994	Экотуризм – экологически устойчивый туризм, имеющий своим основанием природу, включающий ознакомление с окружающей природной средой и ее объяснение
Международный союз охраны природы (IUCN), 1996	Экотуризм – это ответственные по отношению к окружающей среде путешествия в места с относительно нетронутой природой с целью наслаждения и получения представления о природных и культурно-исторических особенностях данной территории. Причем все путешествия должны способствовать охране природы и создавать такие экономические условия, когда охрана природных ресурсов становится выгодной местному населению
Lindberg A.L., 1998	Экотуризм – это устойчиво развивающиеся природо-ориентированный туризм и рекреация
Fennell D., 1999	Экотуризм – это экологически устойчивая форма природного туризма, ориентированная прежде всего на жизнь в дикой природе и познание её, организуемая в соответствии с этическими нормами таким образом, чтобы свести к минимуму воздействие на окружающую среду, потребление и затраты, и ориентированная на местный уровень (с точки зрения контроля, преимуществ и масштабов). Обычно такая форма туризма развивается на охраняемых территориях и призвана вносить вклад в сохранение этих территорий
Ross S., Wall G. Evaluating Ecotourism: the Case of North Sulawesi, Indonesia // Tourism Management. 1999. Vol. 20. №. 6. Pp. 673–682.	Экотуризм может способствовать и охране природы, и развитию; он включает, как минимум, позитивные синергические взаимоотношения между туристической деятельностью, биоразнообразием и местным населением, что подкрепляется соответствующей организацией и управлением этой деятельностью
Канадский консультативный совет, 2000	Экотуризм – поучительное природное путешествие, которое способствует сохранению экосистем и не нарушает целостности местного сообщества

рия по продвижению и сбыту своих туристических продуктов. Однако при этом необходимо учитывать индивидуальные особенности каждой страны, чтобы совместные мероприятия не стали причиной утери их своеобразия и собственного имиджа. Поэтому важно, чтобы действия по продвижению туризма, базирующиеся на региональной кооперации, освещали индивидуально каждый туристский центр. Одним из примеров такого вида кооперации является организация РАТА, которая включает большинство туристских центров в Восточной и Юго-Восточной Азии и Тихоокеанском регионе. Малые группы развивающихся стран, находящихся в одинаковых географических зонах, для совместного участия в ярмарках и выставках также создают организации по продвижению своего туристического продукта, основанные на принципах региональной кооперации (например, острова Индийского океана).

Курс на развитие экотуризма во всем мире сегодня приобретает четкие выраженные формы и вполне конкретное содержание. Важную роль при этом играет менеджмент экотуризма. Проведенный анализ позволил выделить основные задачи менеджмента экотуризма:

1. Уделять особое внимание экологическому образованию туристов, повышению культуры взаимоотношений с природой. Осуществить это можно как путем целенаправленной проработки туристических программ, так и путем выработки и внедрения экологических норм поведения в природной среде.

2. Привлекать туристов к участию в мероприятиях, направленных на сохранение природных ресурсов.

3. Содействовать социально-экономическому развитию туристских центров, к которым относятся, прежде всего, особо охраняемые природные территории, природные богатства регионов и государства в целом.

4. Выступать активным защитником природы на туристических территориях (например, рекламировать природные богатства, информировать туристов о последствиях их отношения к природе, налаживать эффективное взаимодействие с администрацией природных заповедников т. п.).

Развитие туризма в целом и агротуризма в частности в каждой стране базируется на государственной политике, которая связывает планы туристского развития с планами социально-экономического развития и включает в себя:

1. Экономическую политику государства – поощрение развития экотуризма путем применения специальных бюджетных, денежных и фискальных мер.

✓ Бюджетные меры включают в себя государственное финансирование из бюджета и имеют следующие формы:

– займы по очень низким процентным ставкам, предназначенные для инвестирования в проекты создания крупных туристских инфраструктур;

– субсидии, предназначенные для поощрения приоритетных направлений развития экотуризма.

✓ Денежные меры применяются в основном для поддержки международной конкурентоспособности туристского продукта страны (например, некоторые страны снижают обменный курс своей валюты, оказывая тем самым стимулирующее воздействие на спрос международного туризма).

✓ Фискальные меры – это налоговые льготы, предоставляемые туристическим фирмам, которые включают в себя снижение налогов или освобождение от налогов полностью либо частично.

2. Социальная политика, проводимая государством, к которой относится регулирование продолжительности отпусков, рабочего дня, профессиональной подготовки/переподготовки специалистов в сфере туризма и др. Например, введение во Франции пятидневного оплачиваемого отпуска оказало значительное влияние на развитие туризма в стране.

С ростом значимости туризма в экономиках многих стран возникла необходимость во взаимодействии и координации действий. С этой целью были созданы и функционируют международные организации, такие как Европейская комиссия путешествий (ЕТК), Азиатско-Тихоокеанская ассоциация путешествий (РАТА), Карибская туристическая организация и др. Одним из признанных авторитетов в этой сфере является Всемирная туристская организация (ЮНВТО). Существуют также другие международные организации, напрямую или косвенно влияющие на развитие туризма (например, Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA), Международная организация гражданской авиации (ICAO) и др.).

По различным оценкам, экологический туризм составляет 10–20 % от всего рынка мирового туризма и является наиболее динамично развивающейся отраслью. Экологический туризм служит главным источником доходов для таких стран, как, например, Кения и Коста-Рика, и одним из главных для ряда других стран.

За три года число туристов в заповедниках и национальных парках России увеличилось вдвое – с 885 тыс. чел. в 2004 г. до 1,6 млн чел. в 2006 г. Доход от экологического туризма возрос с 30 до 359 млн руб.

Государственное управление по делам туризма КНР приняло решение объявить 2009 г. Годом экологического туризма в Китае. В последние годы экологический туризм, пользуясь большой популярностью среди китайских и зарубежных туристов, получил динамичное развитие. Цель проведения ряда мероприятий в рамках Года экологического туризма заключается в поощрении энергосберегающей модели разви-

тия туризма и удовлетворении растущего спроса на туристические услуги. Общие доходы Китая от туризма в 2007 г. составили 1 трлн 95,7 млрд юаней (28,6 млрд долл.). Общее число туристов, въехавших на территорию страны, составило 131,87 млн чел., масштабы внутреннего туризма составили 1,61 млрд чел., число выехавших за пределы страны китайских граждан с туристическими целями – около 41 млн чел.

2002 г. был объявлен ООН Международным годом экотуризма, основным событием которого стал Всемирный саммит по экотуризму, состоявшийся в мае в Квебеке (Канада). Квебекская декларация экотуризма озвучила потенциал и проблемы экотуризма, его вклад в устойчивое развитие, и представила рекомендации для правительственных и частных учреждений, негосударственных организаций, международных агентств, местных и коренных сообществ.

С 14 по 16 мая 2007 г. в Осло прошла Всемирная конференция по экотуризму (GEC07). Конференция была организована Международным обществом экотуризма (TIES), Норвежским обществом экотуризма и Программой по защите окружающей среды ООН (UNEP). Являясь старейшей и крупнейшей в мире экотуристической организацией, TIES распространяет принципы экотуризма и ответственной практики в сфере путешествия и туризма. Имея своей целью объединить усилия по устойчивому развитию туризма, TIES работает в более чем 90 странах и стремится быть основным источником информации и защитником интересов экотуризма.

Основными целями конференции было рассмотрение достижений и проблем экотуризма с 2002 г., совместная работа национальных и региональных ассоциаций и союзов, согласование практических действий по устойчивому развитию экотуризма.

Конференция позволила всем заинтересованным в экотуризме организациям как общественным, так и частным оценить сегодняшнее положение в мировом экотуристическом сообществе, стоящие перед экотуризмом проблемы и установить цели и критерии на предстоящие годы.

В процессе работы GEC07, на которой присутствовали около 450 делегатов из более чем 70 стран, были отмечены достигнутые в сфере экотуризма успехи, а также появление и общественное признание понятия "устойчивый экотуризм".

В результате работы GEC07 выработаны рекомендации по дальнейшему развитию экотуризма:

1. Признать ценность роли экотуризма в местном устойчивом развитии. Часто экотуризм развивается в сельских и отдаленных областях, где выбор профессий невелик, а уровень бедности высок, поэтому экотуризм может внести свой вклад в увеличение местного дохода. При

этом местное и коренное население должно иметь возможность участвовать в планировании и разделе прибыли.

С целью решения указанных проблем предлагается:

развивать механизмы участия представителей местного и коренного населения в планировании и принятии решений по развитию устойчивого туризма;

обеспечивать бедные слои населения большими доходами через трудоустройство, местную сеть снабжения, помощь в создании предприятия, поддержку местного сервиса и инфраструктуры;

стимулировать устойчивое развитие фермерства и разведение животных для получения общей экономической выгоды, установив инновационные формы землепользования, например, устойчивое выращивание урожая или лесонасаждений;

стимулировать развитие нового продукта в сфере ремесел, уделяя больше внимания местному искусству и народным промыслам, интегрировать принципы честной торговли в работу экотуризма;

установить партнерские отношения между государственным и частным секторами, показав развивающую роль туризма, а также объединить международные организации, правительства и агентства по развитию для поддержки памятников природы и культуры, чтобы ответить на возрастающие запросы туристического рынка по всему миру.

2. Увеличить до максимума потенциал развитых предприятий экотуризма как главной экономической силы для сохранения природного и культурного наследия.

Развитие экотуризма зависит от живописных ландшафтов, обилия дикой природы и богатого разнообразия культур. Таким образом, развитие экотуризма и его положительные последствия нужно воспринимать как инструмент сохранения природного и культурного наследия. Необходимо так планировать развитие экотуризма, чтобы свести к минимуму неблагоприятное влияние на окружающую среду и местные сообщества, а также увеличить потенциальную выгоду.

С целью решения указанных проблем предлагается:

улучшить знания, навыки и ресурсы представителей органов управления природоохранных территорий по развитию и управлению экотуризмом, чтобы помочь принести пользу местному и коренному населению, привлечь внимание посетителей к вопросам сохранения природного и культурного наследия;

разработать программы исследования и мониторинга состояния береговой линии и океанов;

обеспечить инновационные подходы и механизмы использования экотуризма для спонсирования программ по сохранению природных

ресурсов и исследовательских проектов по мониторингу влияния деятельности человека на природу;

вовлекать местные сообщества и применять местный дизайн и материалы для обеспечения полной эстетической и культурной гармонии с окружающей средой, оставляя минимальные изменения и сочетая творчество и новые технологии со стратегиями устойчивого развития;

увеличить усилия по повсеместному внедрению Директив Конвенции по биоразнообразию и развитию туризма, уделяя внимание взаимодействию туристов, местного населения и природы, изыскивая способы ее сохранения.

3. Поддерживать жизнеспособность экотуристических предприятий через эффективный маркетинг, обучение и тренинги.

Многие продукты экотуризма предоставляются очень маленькими предприятиями, а работающие в сфере экотуризма люди не всегда обладают опытом финансовой деятельности, маркетинга и обращения с посетителями. Этим людям нужно поощрять работать вместе для приобретения необходимого опыта.

С целью решения указанных проблем предлагается:

стремиться к достижению высокого практического уровня тренингов и обучения в экотуризме;

сделать доступной современную информацию и результаты исследований на рынке экотуризма через самые популярные источники, включая веб-сайты, он-лайн форумы и группы, рассылки, Интернет, радиотрансляции;

установить в качестве главного компонента высококачественного аутентичного экотуризма грамотную, с точки зрения экологии и культуры, интерпретацию. Улучшить инновационную и финансовую базу образовательных центров и тренинговых программ, эффективность которых нужно оценивать по количеству посетителей и желаемому результату;

сотрудничать со СМИ и использовать их в качестве эффективного обучающего инструмента для точного и информативного освещения экотуристической деятельности, агитации против псевдоэкологических организаций, поощрения перехода к принципам экотуризма;

усиливать местные, национальные и региональные ассоциации экотуризма и их связи с TIES для создания более прочной сети, которая будет служить ядром всемирной экотуристической деятельности.

4. Обратить внимание на наиболее острые проблемы, стоящие перед экотуризмом, для усиления его устойчивости.

Экотуризм предполагает огромное позитивное влияние на общество и окружающую среду. Важно, чтобы его принципы применялись правильно и являлись образцом для подражания. Нужно обратить внимание на раз-

ные аспекты, отражающие текущее состояние и внешние обстоятельства, новые возможности для усиления позиций экотуризма и новые сложности.

С целью решения указанных проблем предлагается:

обеспечить признание проверенным и сертифицированным схемам и правилам поведения, которые могут помочь улучшить экологическое управление, снизить негативное влияние, защитить культурные объекты, предоставить стратегии землепользования;

использовать новые методы для усиления социальной и экологической ответственности, подходить к каждому предприятию с точки зрения соответствия установленным стандартам, которые поддерживают местные сообщества, способствуют сохранению и сводят на минимум влияние на окружающую среду;

бороться с влиянием туризма на изменение климата, пропагандировать увеличение продолжительности маршрута, использование экологических видов транспорта, технологий и топлива, обеспечивая уменьшение выделяемого углерода;

пропагандировать приверженность принципам устойчивости в других сферах туристической индустрии, подчеркивая роль экотуризма в изменении отношения и практики обычного туризма, и приветствовать совместные усилия по оказанию позитивного влияния на всех заинтересованных лиц;

поощрять действия экотуризма по защите и охране культурного наследия, а также сохранять многообразие и уникальность культурных, социальных, религиозных и духовных элементов местных и коренных сообществ по всему миру.

Заключение. Экотуризм за последнее десятилетие прошел большой этап своего развития. Возрос интерес к посещению природных зон, знакомству с культурой коренных народов, особенностями их жизни и быта, наблюдению за дикой природой, что привело к росту числа экотуристических проектов по всему миру. Правительства разных по экономическому потенциалу стран разрабатывают стратегии по развитию экотуризма на своей территории и оказывают этому процессу последовательную поддержку.

Список использованной литературы

1. Григорьева, В. Экологически безопасный туризм / В. Григорьева // Экологический журнал "Волна" [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.baikalwave.eu.org/Volna/45/grig2.html>. – Дата доступа : 22.07.2009.
2. Агрозкотуризм: опыт, проблемы, рекомендации / В.И. Бельский [и др.]. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси. – 124 с.
3. Дурович, А.П. Маркетинг в туризме: учеб. пособие / А.П. Дурович. – 7-е изд., стер. – Минск: Новое знание, 2007. – 496 с.

4. Организация туризма: учеб. пособие / А.П. Дурович [и др.]; под общ. ред. А.П. Дуровича. – 2-е изд., испр. – Минск: Новое издание, 2005. – 640 с.

5. О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 июня 2006 г., № 372 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2006 г., № 89,1/7647; 2007 г., № 83,1/8471.

6. www.world-tourism.org

7. www.unwto.org

8. www.baikalwave.eu.org

Информация об авторе

Рудакова Людмила Валентиновна – аспирантка кафедры управления УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-28.

Дата поступления статьи – 23 июля 2009 г.

УДК 339.924

ДЕНЕЖНЫЙ СОЮЗ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ РОССИИ И БЕЛАРУСИ

В.С. СЕРГЕЮК, ассистент

УО "Полесский государственный университет"

THE MONETARY UNION IS ONE OF DIRECTIONS OF INTEGRATION OF BANK SYSTEMS OF RUSSIA AND BELARUS

V. SERGEJUK, the assistant

The Establishment of Education "The Poleskiy State University"

В статье определено одно из направлений интеграции банковских систем Российской Федерации и Республики Беларусь – денежный союз. Рассмотрены условия объединения денежных систем, важнейшими из которых являются согласования денежно-кредитной и валютной политики двух стран. Определены составляющие, без которых невозможна интеграция банковских систем интегрирующихся стран.

In the article the author determines one of directions of integration of bank systems of the Russian Federation and Belarus – the monetary union, considers conditions of integration of monetary systems. Major of them are coordination of monetary and credit and currency policy of two countries. Components are defined. It is impossible integration of bank systems of the integrated countries without them.

Введение. Для повышения благосостояния народов России и Беларуси и приближения его к уровню развитых европейских государств необходимо обеспечить их ускоренное социально-экономическое раз-

витие. При этом должны быть задействованы все сферы, секторы, отрасли экономики, инструменты и механизмы экономической политики. Главную роль в обеспечении экономического и социального развития стран в рамках союзного государства играет банковский сектор.

Для банковских систем стран, объединенных ранее единой исторической судьбой, единой государственностью, единой экономикой, проблемы эффективности интеграционных процессов стоят очень остро. Значительную роль может сыграть анализ факторов, позитивно влияющих на интеграционные процессы, и выгод. Кроме того, крайне важно выявить причины, которые могут значительно затруднить движение к объединению деятельности национальных банков, и возможные негативные результаты интеграции.

В статье рассмотрены некоторые составляющие денежного союза России и Беларуси, а также определены условия, необходимые для объединения денежных систем.

Целью работы является рассмотрение проблем и перспектив формирования денежного союза Российской Федерации и Республики Беларусь как одного из направлений интеграции банковских систем этих стран.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались методы эмпирического и экономического анализа. Информационную базу исследования составили нормативные акты Национального банка Республики Беларусь и Центрального банка Российской Федерации, статистические данные Республики Беларусь и Российской Федерации. При написании статьи использовались труды как белорусских, так и российских ученых, а также законодательные и нормативные документы Республики Беларусь.

Результаты и предложения. В интеграционном процессе Беларуси и России одним из направлений интеграции банковских систем является формирование денежного союза. Важнейшее условие объединения денежных систем – унификация законодательства двух стран в области экономической, финансовой, денежно-кредитной и валютной политики, а также законодательства, регулирующего статус, задачи и функции Центрального банка Российской Федерации и Национального банка Республики Беларусь в проведении денежно-кредитной политики.

Интегрирование банковского сектора экономики Беларуси и России путем объединения денежных систем необходимо для повышения эффективности функционирования общих для Республики Беларусь и Российской Федерации рынков товаров, работ, услуг, капиталов и рабочей силы,

как одного из важнейших условий их динамичного социально-экономического развития. Основу интеграции составляет реализация Соглашения между Республикой Беларусь и Российской Федерацией о введении единой денежной единицы и формировании единого эмиссионного центра Союзного государства от 30 ноября 2000 г. Объединение денежных систем двух государств и создание единого эмиссионного центра требуют полной унификации систем денежно-кредитного регулирования центральных банков обоих государств, в том числе и механизмов рефинансирования банков, регулирования процентных ставок, ликвидности банковской системы и др. Однако скорость перехода к единым процентным ставкам центральных банков будет зависеть от проведения структурных преобразований в экономике, сближения темпов инфляции и экономического развития обоих государств. Без этого переход на единые процентные ставки будет практически невозможен [1, с. 4–14].

В настоящий момент эта цель не достигнута. Тем не менее ориентация на введение единой валюты сохраняется. Поэтому проанализируем, насколько согласованы денежно-кредитная и валютная политика двух стран.

В России и Беларуси различаются базовые принципы денежно-кредитной политики. Так, в 2008 г. основной целью денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации было постепенное снижение инфляции путем перехода к режиму таргетирования инфляции, а Национального банка Республики Беларусь, как и в предыдущие годы, – последовательное снижение инфляционных процессов в стране посредством реализации монетарных целей и задач инструментами денежно-кредитного и валютного регулирования.

Курсовая политика в 2007 г. была направлена, прежде всего, на обеспечение устойчивости белорусского рубля. Обменный курс белорусского рубля к доллару США за 2008 г. снизился на 2,3 % и на конец 2008 г. составил 2200 руб. за доллар США, что соответствовало прогнозному диапазону. Стабильность национальной валюты к доллару США сохранялась на протяжении четырех последних лет (на 1 января 2005 г. – 2170 бел. руб., на конец 2008 г. – 2200 бел. руб. за доллар США). Это оказало позитивное влияние на ограничение инфляции, уменьшение инфляционных и девальвационных ожиданий у населения и субъектов хозяйствования. До августа 2008 г. в целях реагирования на повышение инфляции, снижение курса доллара США на мировом рынке, а также недопущения значительного снижения курса белорусского рубля к валютам стран – основных торговых партнеров Национальный банк осуществлял постепенное укрепление курса белорусского рубля по отношению к доллару США в рамках утвержденных параметров. Однако с

августа 2008 г. на мировых рынках стал значительно укрепляться курс доллара США к евро и российскому рублю, что могло привести к чрезмерному росту курса белорусского рубля к валютам стран – основных торговых партнеров. Это было нежелательно прежде всего из-за снижения спроса на экспортируемую продукцию и ухудшения условий для внешних заимствований. Исходя из этого, а также для сохранения доверия к проводимой курсовой политике Национальный банк обеспечил постепенное снижение курса белорусского рубля с его выходом на верхнюю границу установленного коридора – 2200 бел. руб. за доллар США.

В 2008 г. курс белорусского рубля и российского рубля изменялся с учетом динамики курса данных валют относительно доллара США. В целом по итогам года имело место укрепление курса национальной валюты относительно российского рубля на 12,2 % [2, с. 5].

Сохраняются существенные различия и в инструментах денежно-кредитной политики. На 01.01.2009 г. ставка рефинансирования в России составляет 13 %, тогда как в Беларуси – 12 %; минимальные резервные требования в России унифицированы на уровне 0,5 %, в Беларуси с 1 декабря 2008 г. установлены в размере 1,5 % для депозитов физических лиц в национальной валюте, а для депозитов юридических лиц и депозитов в иностранной валюте – 7 %.

Что касается сближения норм валютного регулирования, то в 2003 г. в обеих странах были приняты законы "О валютном регулировании и валютном контроле" (в июле в Беларуси и в декабре (в новой редакции) в России). Оба закона одинаково направлены на либерализацию валютного регулирования. Но необходимо учитывать, что "базовый уровень" у двух стран различен. Валютное регулирование Беларуси традиционно было более жестким.

Основное расхождение режимов валютного регулирования в настоящий момент заключается в том, что Беларусь сохраняет разрешительный порядок осуществления операций с капиталом, тогда как в России он стал уведомительным (свободным). Так, с 1 мая 2006 г. Центральный банк России принял решение об отмене обязательной продажи части валютной выручки. Такое решение принято в целях обеспечения плавного перехода российской экономики к дальнейшей либерализации валютного законодательства. Это было сделано для выполнения мероприятий по достижению полной конвертируемости валюты Российской Федерации. Принятое Банком России решение обусловлено состоянием российской экономики, характеризующимся позитивной динамикой макроэкономических показателей, профицитом государственного бюджета, высоким уровнем официальных золотовалютных резервов, систе-

матическим превышением предложения иностранной валюты над спросом на нее на внутреннем рынке.

В Республике Беларусь в целях обеспечения устойчивости белорусского рубля, потребностей юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в иностранной валюте, а также совершенствования порядка обязательной продажи иностранной валюты установлено, что юридические лица и индивидуальные предприниматели, являющиеся резидентами Республики Беларусь в соответствии с Законом Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. "О валютном регулировании и валютном контроле", осуществляют обязательную продажу иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь в размере 30 % суммы выручки в иностранной валюте.

Наиболее важными для банков параметрами денежного союза являются единая валюта, единый рынок банковских услуг, единая расчетно-платежная система.

Для валютного союза России и Беларуси необходимо использование общего платежного средства, которое будет являться общей валютой. В соответствии с Соглашением о введении единой денежной единицы и формировании единого эмиссионного центра ведется работа по формированию единого экономического пространства и на завершающем этапе – по введению единой денежной единицы (общей валюты) Союзного государства. Общую валюту можно определить как налично-безналичную денежную единицу, выполняющую все функции денег на официальном и частном уровнях во внешнеэкономическом и национальном обращении интегрирующихся стран, которая замещает национальные валюты интеграционной группировки, так как общая валюта является конечной целью построения валютного союза.

Введение единой валюты (российского рубля) должно стать одним из вариантов развития данного союза. Мировой опыт дал два примера создания единых валют для платежного общения стран. Первый – это опыт Бреттон-Вудской системы. В качестве единой валюты используется валюта наиболее крупного и мощного государства. Второй – это опыт Европы, которая для межгосударственного платежного общения создала специальную валюту, сначала – ЭКЮ, затем – евро.

Выгоды и потери перехода на единую валюту общеизвестны и сводятся к следующему. Так, к выгодам можно отнести то, что использование единой валюты с главным торговым партнером Россией расширит взаимную торговлю за счет ускорения расчетов, снятия рисков изменения курса, снижения транзакционных издержек субъектов хозяйствования на конвертационных операциях и обязательной продаже; в результа-

те перехода на единую валюту Беларусь и Россия снимут значительный барьер на пути свободного перелива капитала внутри союза, то есть получат фактически единый рынок капитала, единую банковскую систему, что, безусловно, положительно скажется на инвестиционном процессе, а также на страновом рейтинге; достижение равновесия на денежных рынках стран и устранение неравновесия в финансовых потоках между странами. Преимуществом перехода на российский рубль могут явиться некоторое упрощение расчетов и экономия для предприятий на расходах по конвертации белорусских рублей в российские и обратно. В результате использования российского рубля в качестве платежного средства на территории Беларуси изменятся такие макроэкономические показатели, как уровень инфляции и девальвации. Если в первый год введения российского рубля уровень инфляции в Беларуси будет на 10–15 п. п. выше, чем в России (что будет вызвано процессом выравнивания цен), то в дальнейшем прогнозируется, что уровень инфляции в Беларуси будет идентичен российскому.

Перечисленные выгоды в конечном итоге существенно влияют на экономический рост за счет стабильности цен, отсутствия рисков обменного курса во взаимной торговле, роста конкуренции на общесоюзном пространстве из-за "прозрачности и сравнимости цен" и благотворных для экономики более жестких границ дефицита бюджета.

Потери перехода на единую валюту:

1. Использование российских рублей в качестве национальной валюты лишает Беларусь одного из инструментов денежно-кредитной политики:

- курсовой политики по отношению к российскому рублю, теоретически позволяющей влиять на товарооборот с Россией, и существенно ограничивает использование двух других:

- валютной политики по отношению к третьим странам (влияние Беларуси как на курсовую политику, так и на правила валютного регулирования и контроля в зоне российского рубля будет минимальным);

- эмиссионной политики (возможности Нацбанка по рефинансированию банков и бюджета будут ограничиваться и жестко контролироваться Банком России при любом варианте строительства единой системы центробанков). Пределы варьирования монетарной политики даже при двух эмиссионных центрах будут жестко ограничены договорными нормами.

2. Утрата способности регулирования базовых денежно-кредитных показателей, потеря сеньоража, падение ценовой конкурентоспособности белорусского экспорта, вытеснение западного импорта российским, ограничение политики государственных расходов.

3. Потеря возможности управлять курсом национальной валюты и повышение конкурентоспособности белорусских товаров по сравнению с российскими путем девальвации белорусского рубля по отношению к российской валюте. Также исчезнет возможность для изменения стоимости импортируемых товаров и переориентации белорусских потребителей на отечественные товары-заменители.

Исключительно важное значение для денежного союза России и Беларуси имеют условия допуска филиалов российских банков на белорусскую территорию и наоборот, то есть трансграничное оказание банковских услуг. Пока российские банки имеют более-менее легкий доступ только в белорусские СЭЗ. Однако отмена национальных ограничений на занятие банковской деятельностью в союзном государстве будет иметь серьезные последствия. Как только будет разрешено открывать в Беларуси филиалы российских банков, начнет создаваться единый рынок банковских услуг, а следовательно, единая банковская система союзного государства. Это будет способствовать, с одной стороны, притоку в Беларусь капитала, а с другой – процессу превращения белорусских банков в филиалы более мощных российских банков. Слабость капитальной базы белорусских банков в условиях обострения банковской конкуренции в зоне единого рубля неизбежно приведет к их поглощению в дальнейшем иностранными и, в первую очередь, российскими. Поэтому разумно до перехода на российский рубль консолидировать и укрепить два-три банка с целью сохранения их национального характера.

Основным принципом единого рынка может стать введение единой банковской лицензии, позволяющей кредитной организации, получившей банковскую лицензию в одном государстве, осуществлять банковскую деятельность в другом. В перспективе будет происходить слияние отдельных российских и белорусских банков, формирование белорусско-российских финансово-промышленных групп. Создание общего финансового рынка Беларуси и России увеличит возможности для кредитования и диверсификации кредитного портфеля, выбора кредитополучателей, снизит системные риски.

В условиях функционирования единой денежной единицы для обслуживания потребностей единой монетарной политики в рамках Союзного государства требуется создание эффективного и безопасного механизма функционирования его платежной системы. В связи с этим необходимо выработать надежные нормативные правовые, организационно-экономические и технические условия, а также принципы построения платежной системы Союзного государства. Так, в Республике Беларусь разработана Концепция осуществления Национальным банком Республики Беларусь надзора за

платежной системой Республики Беларусь (№ 145 от 20.07.2007 г.), целью которой является определение политики Национального банка в области надзора за платежной системой, а также обеспечение однозначного понимания целей, задач, полномочий и методов надзора за платежной системой.

Валютная интеграция, на пути становления которой находятся Россия и Беларусь, призвана объединить платежные системы путем введения оптимального платежного средства стран-участниц и способствовать общему экономическому росту. В настоящее время продолжается работа по модернизации национальной платежной системы, совершенствованию ее нормативно-правовой базы, интегрированию платежной системы Республики Беларусь с платежной системой Российской Федерации, где должны быть определены важнейшие параметры платежных систем, подлежащие унификации: принципы осуществления расчетов; временные рамки операционного дня; способы проведения платежа; платежные инструменты; форматы передачи информации; идентификация участников расчетов; средства защиты информации, кодирования и передачи электронных документов, телекоммуникаций; взимание платы за расчетные услуги [4, с. 21–25].

При введении оптимального платежного средства необходимо создание единого расчетно-эмиссионного центра – Единого банка Союзного государства. Он должен содействовать укреплению сотрудничества между Центральными банками России и Беларуси, координировать денежно-кредитную политику для поддержания стабильности цен, способствовать использованию общей валюты на мировых финансовых рынках. А созданное в рамках Единого банка Союзного государства оптимальное платежное средство должно увеличить потенциал финансового рынка и услуг, повлиять на унификацию систем бухгалтерского учета и банковских систем интегрирующихся стран, ускорить процесс взаиморасчетов по внешнеэкономическим операциям, а также сократить валютные риски и дилинговые издержки во внешнеэкономических операциях России и Беларуси. В Едином банке Союзного государства должны открываться рублевые корреспондентские лоросчета только Центральным банкам России и Беларуси. Он должен быть чисто расчетным банком, который не будет: выдавать кредиты, иметь уставной капитал, создавать резервов, вести финансовой или экономической деятельности. Все межгосударственные платежи должны осуществляться исключительно через Единый банк Союзного государства [3, с. 17–24]. Следовательно, вся банковская деятельность Единого банка Союзного государства должна сводиться к учету движения рублевых средств между странами, то есть к переписыванию денежных средств с одного банковского счета на другой. В то

же время Единый банк Союзного государства должен быть связан каналами связи со всеми центральными банками стран Союзного государства, так как именно они должны нести ответственность за них и достоверность передаваемой информации и оплачивать их содержание.

Заключение. В настоящий момент происходит постепенное сближение инструментов денежно-кредитного и валютного регулирования, необходимых для объединения денежных систем России и Беларуси. Определены выгоды и потери перехода на единую валюту (российский рубль). Построение платежных систем в Союзном государстве является важным этапом экономических трансформаций на современном этапе и фактором, без которого невозможна интеграция банковских систем. Создание оптимального платежного средства, которое могло бы обеспечить бесперебойное осуществление взаиморасчетов между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, в настоящее время актуально для интегрирующихся государств.

Список использованной литературы

1. Вардеванян, Г.Л. Итоги выполнения соглашений по созданию условий для объединения денежных систем Беларуси и России / Г.Л. Вардеванян // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2006. – № 4. – С. 4–14.
2. Прокопович, П.П. Итоги выполнения основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2008 год и задачи банковской системы по их реализации в 2009 году / П.П. Прокопович // Банковский вестник. – 2009. – № 2. – С. 5–13.
3. Петрович, А. Принципы построения платежных систем союза Беларуси и России / А. Петрович // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2005. – № 15. – С. 17–24.
4. Пищик, И.А. Платежная система в условиях межгосударственной интеграции / И.А. Пищик // Банковский вестник. – 2002. – № 5. – С. 21–25.
5. Об утверждении Концепции осуществления Национальным банком Республики Беларусь надзора за платежной системой Республики Беларусь: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 20 июля 2007 г., № 145 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс].

Информация об авторе

Сергеюк Валентина Степановна – ассистент кафедры банковского дела УО "Полесский государственный университет", соискатель кафедры мировой экономики УО "Белорусский государственный экономический университет". Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 665-91-96, тел. (раб.) 8(0165) 31-21-49. E-mail: sergejuk_v@mail.ru

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 664.6

ХЛЕБОПЕКАРНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ

О.В. СИБИРКОВА, ассистент

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

BAKERY INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS: ACHIEVEMENT AND MAIN DIRECTIONS FURTHER INCREASE OF EFFECTIVE

O.V. SIBIRKOVA, assistant

Establishment of education "Byelorussian state agricultural academy"

Рассмотрены современное состояние хлебопекарной промышленности Республики Беларусь и проблемы, стоящие перед отраслью на современном этапе развития. Предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности отрасли.

The author considers present situation of bakery industry and problems which are at the present stage of its development in this article. The activities on increase of effectiveness of branch activity are offered.

Введение. Одной из важных проблем, наиболее обострившихся при переходе экономики Республики Беларусь на рыночные отношения, является продовольственное обеспечение населения. Рациональное ее решение связано с повышением эффективности функционирования отраслей и производств, входящих в состав АПК. Среди них особое место занимает хлебопекарная промышленность, что обусловлено высокой пищевой и биологической ценностью выпускаемой продукции.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение, аналогия), методы эмпирического и экономического анализа. Информационную базу исследования составили статистические данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, отчетные данные предприятий хлебопекарной промышленности. Теоретической и методологической основой для написания статьи послужили труды отечественных авторов.

Результаты и предложения. В структуре потребительских расходов населения продукты питания занимают: 1995 г. – 61,6 %, 2000 г. – 57,8;

2004 г. – 46; 2007 г. – 39,2 % [1]. В то же время зерновые продукты, включая бобовые, в структуре потребления в республике занимают 16,0 % (по рекомендациям Европейского бюро ВОЗ – 44,5 %) [2]. Важность развития и процветания хлебопекарной промышленности Республики Беларусь для наиболее полного обеспечения населения страны хлебобулочными изделиями трудно переоценить.

Хлеб можно по праву считать продуктом номер один в рационе питания как городского, так и сельского жителя. Потребление суточной нормы хлеба позволяет человеку на 30–50 %, а по некоторым показателям на 80 %, удовлетворять потребности в основных пищевых веществах.

За последние десять лет хлебопекарная промышленность Беларуси по структуре мало изменилась, она и сегодня насчитывает более 200 предприятий, на которых трудятся около 20 тыс. человек.

В настоящее время производством хлебобулочных изделий в Беларуси занимаются три крупных ведомства – Департамент по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (6 республиканских унитарных производственных предприятий хлебопекарной промышленности: Брестхлебпром, Борисовхлебпром, Витебскхлебпром, Гомельхлебпром, Гроднохлебпром, Могилевхлебпром), КУП "Минскхлебпром" (7 хлебозаводов), Белкоопсоюз (88 хлебозаводов и 68 кондитерских цехов). Остальные 1,9 % объема вырабатываются юридическими лицами без ведомственной подчиненности и прочими производителями [3]. В общем объеме производства на долю предприятий Департамента по хлебопродуктам приходится 59,5 % (рис. 1).

Из 118 районов республики в 64 реализуются хлеб и хлебобулочные изделия производства предприятий потребительской кооперации, в 35 – хлебозаводов Департамента по хлебопродуктам, в 19 – продукция предприятий обоих ведомств.

Анализируя объемы производства хлебобулочных изделий, можно отметить сложившуюся тенденцию снижения. Так, в 2008 г. было про-

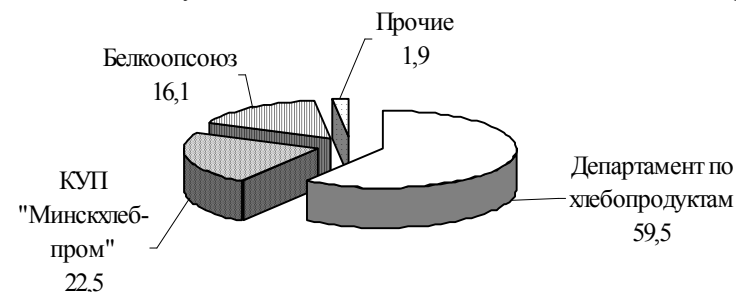


Рисунок 1 – Удельный вес производителей хлебобулочных изделий, %

изведено 560 тыс. т хлеба и хлебобулочных изделий, что ниже уровня 2006 г. на 7,7 % (рис. 2).

Среднедушевое потребление хлеба и хлебобулочных изделий в Республике Беларусь за период с 1990 по 2007 г. постоянно снижалось: с 95 кг в год в 2005 г. до 92 кг в 2007 г. (для сравнения укажем, что в 1990 г. этот показатель был равен 127 кг). Рациональная норма потребления, принятая в Беларуси – 105 кг (рис. 3).

Снижение производства хлебобулочных изделий тем не менее дало и свои положительные результаты. В этих условиях конкурентная среда на рынке хлебной продукции способствовала кардинальному изменению структуры и ассортимента вырабатываемых изделий.

Ассортимент выпускаемой продукции постоянно обновляется. Подведомственными предприятиями Департамента по хлебопродуктам за

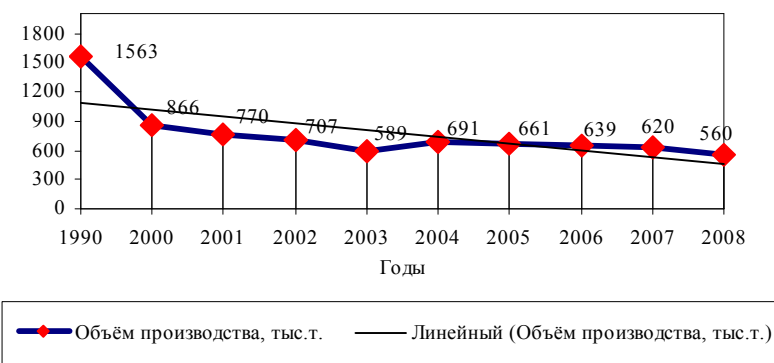


Рисунок 2 – Производство хлеба и хлебобулочных изделий, тыс. т

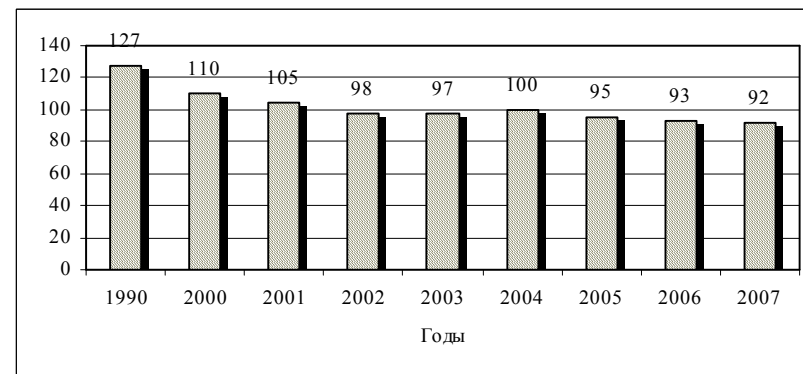


Рисунок 3 – Потребление хлебных продуктов на душу населения, кг

последний год разработано 459 новых видов хлебобулочных изделий (или 114,7 % к уровню прошлого года), освоено в производстве 1123 (или 160,4 %). КУП "Минскхлебпром" разработано 138 наименований, внедрено 104; Белкоопсоюз разработано и внедрено 199 новых видов. Связано это, прежде всего, с ценообразованием, так как ежемесячно увеличивать стоимость большинства хлебобулочных изделий можно лишь на уровень доведенной инфляции – 0,5–0,6 %. При этом цены на сырье выросли по ряду позиций в несколько раз.

На 43 % увеличилось производство заварных сортов хлеба, на треть выросло производство хлебобулочных изделий в упакованном виде и в 2 раза в нарезанном. Во всех областях республики налажен выпуск замороженных полуфабрикатов и теста, круассанов, выпеченных полуфабрикатов для тортов и пирожных. На ряде предприятий организовано производство импортозамещающей продукции [3].

В последнее время большое внимание уделяется производству продукции лечебно-профилактического назначения, ассортимент которой значительно расширился.

Предприятие "Белтехнохлеб" совместно с центром пищевых добавок Белгосуниверситета и с Могилевским университетом продовольствия разрабатывают рецептуры натуральных обогатительных пищевых добавок и композитные смеси муки с обогатителями.

В качестве добавок предлагается использовать порошки из овощей, фруктов, топинамбура, различные зерна, морскую капусту, сыворотки, плоды боярышника, фитодобавки.

С применением натуральных обогатителей на хлебопекарных предприятиях республики уже вырабатывается более 60 наименований хлебобулочных и кондитерских изделий. Ряд добавок содержат витаминно-минеральные комплексы: премикс "Арбарвит", содержащий фолиевую кислоту, железо, витамины группы В, и фитокомпозиция "Аврора", содержащая органический селен (хлеб "Аврора", хлебец "Витаминка" и хлеб "Бадзёры" (РУПП "Борисовхлебпром"), хлеб "Браво" (РУПП "Витебскхлебпром"), батон с витаминами и хлеб "Житейский особый" (РУПП "Витебскхлебпром"), РУПП "Борисовхлебпром" и др.).

Увеличился ассортимент диабетических изделий. В 2008 г. объем их производства составил 10,8 тыс. т, что на 6,1 % больше, чем за 2007 г.

Одним из приоритетных направлений нашей хлебопекарной промышленности является производство диетической хлебной продукции и с зерновыми добавками. Сегодня вырабатывается более 150 наименований таких сортов хлеба, что составляет 20 % от общего объема хлебобулочных изделий.

Вместе с тем в отрасли имеется ряд проблем, решению которых уделяется большое внимание. Несмотря на исключительную важность хлеба, производство его на предприятиях республики малорентабельно или вовсе убыточно. Это является следствием как паритета цен на потребляемые предприятием сырье и материалы и выпускаемую им продукцию, так и технологической отсталости отрасли. Технологическое оборудование хлебопекарной промышленности морально устарело и физически изношено более чем на 60–70 %. При существующем низком уровне рентабельности немногие хлебозаводы, могут позволить себе модернизацию производства. Основные показатели деятельности предприятий хлебопекарной промышленности рассмотрим на примере РУПП "Могилевхлебпром" (табл.).

Предприятиями РУПП "Могилевхлебпром" в 2007 г. было произведено 53,1 тыс. т хлеба и хлебобулочных изделий (или 15,8 % от общего объема, производимого предприятиями Департамента), что меньше уровня 2005 г. на 7,7 %. Изучение данных таблицы показывает, что в 2006 г. большинство предприятий области вышли на рентабельное производство хлеба и хлебобулочных изделий. В среднем по РУПП "Могилевхлебпром" уровень рентабельности в 2006 г. составил 5,1 (+ 10,5 п. п. к уровню 2005 г.). Такая ситуация характерна для значительного числа производителей хлебной продукции.

Для повышения конкурентоспособности продукции и эффективности производства, выпуска новой продукции в соответствии с Отраслевой программой развития организаций хлебопродуктов на 2006–2010 годы проводятся реконструкция, техническое перевооружение и модернизация действующих производств, внедрение современного энергосберегающего оборудования, новых технологий.

В последние годы хлебопекарные предприятия усиленно работают в этом направлении. Так, завершена реконструкция Гродненского № 1 и Гомельского № 4 хлебозаводов с полной заменой технологического оборудования на современное, реконструировано 28 линий и 25 участков, создано 11 участков по производству мелкоштучных булочных изделий, установлено 99 новых, менее энергоемких печей взамен устаревших и физически изношенных, в том числе 6 печей с системой "Стир" (Могилевский хлебозавод № 3, Речицкий, Калинковичский, Новополоцкий и Брестский хлебозаводы).

Как показал опыт эксплуатации, на одной печи можно экономить до 48 млн руб. в год за счет снижения потребления ТЭР.

Для обеспечения населения свежей выпечкой в торговой сети установлено 28 мини-печек. Внедрено более 60 единиц оборудования для

Таблица – Основные производственно-экономические показатели РУПП «Могилевхлебпром»

Показатели	Ед. изм.	Год			2007 г. к 2005 г. %
		2005	2006	2007	
Производство хлеба, хлебобулочных изделий – всего	т	57529	54056	53103	92,3
В том числе:					
хлеб ржаной из обдирной и сеяной муки, включая хлеб из муки смешанной валки	т	35594	33918	18293	51,4
хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной из обойной муки	т	382	294	14116	3695,3
хлеб пшеничный из пшеничной муки в/с (массой более 500 г)	т	1125	1015	752	66,8
булочные изд. из пшеничной муки в/с (массой 500 г и более)	т	1179	11915	11803	1001,1
Цена единицы продукции (1 т) хлеба, хлебобулочные изделия – всего	тыс. руб.	1147,5	1279,5	1441,4	125,6
В том числе:					
хлеб ржаной из обдирной и сеяной муки, включая хлеб из муки смешанной валки	тыс. руб.	883,1	879,2	1086,4	123,0
хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной из обойной муки	тыс. руб.	840,3	1551	1127,1	134,1
хлеб пшеничный из пшеничной муки в/с (массой более 500 г)	тыс. руб.	1244,4	1568,5	1781,9	143,2
булочные изд. из пшеничной муки в/с (массой 500 г и более)	тыс. руб.	1662,4	1799,9	2011,3	121,0
Прибыль (+), убыток (–) по хлебу, хлебобулочным изделиям – всего	млн руб.	–2741	2767	2858	–104,3
В том числе:					
хлеб ржаной из обдирной и сеяной муки, включая хлеб из муки смешанной валки	млн руб.	–1273	1162	812	–63,8
хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной из обойной муки	млн руб.	–11	14	573	–5209,1
хлеб пшеничный из пшеничной муки в/с (массой более 500 г)	млн руб.	–71	63	55	–77,5
булочные изд. из пшеничной муки в/с (массой 500 г и более)	млн руб.	–853,6	1012	731	–85,6
Рентабельность производства – всего	%	–5,4	5,1	4,7	10,1 п. п.
В том числе:					
хлеб ржаной из обдирной и сеяной муки, включая хлеб из муки смешанной валки	%	–5,3	5,3	4,4	9,7 п. п.
хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной из обойной муки	%	–4,9	4	4,1	9,0 п. п.
хлеб пшеничный из пшеничной муки в/с (массой более 500 г)	%	–6,5	4,9	7,3	13,8 п. п.
булочные изд. из пшеничной муки в/с (массой 500 г и более)	%	–5,7	5,9	6,2	11,9 п. п.

нарезки и упаковки хлебобулочных и кондитерских изделий, две итальянские спиральные системы непрерывного охлаждения хлебобулочных изделий. Разработаны и внедрены новые прогрессивные технологии производства хлеба: ускоренная технология производства заварных хлебов с использованием сухой комплексной заварки; технология производства хлеба с удлинёнными сроками хранения, с использованием кефирной закваски; производство хлеба из цельного зерна без его размола в муку, в том числе с использованием пророщенного зерна практически без добавления муки. С целью улучшения качества и повышения доверия потребителя внедряется система управления качеством на базе международных стандартов ИСО и системы НАССР. Внедрена и сертифицирована система управления качеством на основе международных стандартов ИСО серии 9000 (на 33 хлебозаводах), система НАССР (на 6 хлебозаводах) [4].

Заключение. Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что несмотря на падение спроса на хлебобулочные изделия в целом в республике хлебопекарная промышленность Департамента работает стабильно, обеспечивает население широким ассортиментом хлебобулочных и кондитерских изделий. Для дальнейшего повышения эффективности хлебопекарной промышленности и ее инвестиционной привлекательности необходима реализация следующих мер:

- совершенствование ценообразования на продукцию отрасли;
- преодоление сложившейся негативной тенденции ухудшения финансового положения сельскохозяйственных предприятий и организаций, являющихся поставщиками сырья для хлебопекарной отрасли;
- снижение издержек производства хлебной продукции, улучшение ее качества для повышения ценовой конкурентоспособности белорусских хлебобулочных изделий на внутреннем и внешнем рынках;
- модернизация технической базы сельскохозяйственной и хлебопекарной отраслей АПК;
- организация централизованных маркетинговых программ для комплексного изучения рынка с представлением информации хлебопекарным предприятиям.

Список использованной литературы

1. Республика Беларусь в цифрах, 2008: краткий стат. сборник // Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 345 с.
2. Фурс, И.Н. О повышении роли зерна, зерно- и хлебобулочных изделий в обеспечении продовольственной безопасности Республики Беларусь / И.Н. Фурс // Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 2. – С. 112–120.

3. Седин, В.А. Хлебопекарная промышленность республики и перспективы ее развития / В.А.Седин // Хлебопек. – 2009. – № 3. – С. 7.

4. Департамент по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://dhp.givc.by/>

Информация об авторе

Сибиркова Олеся Викторовна – ассистент кафедры организации производства в АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-16. E-mail: alis-1978@tut.by

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 001.895:330.322.4

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОСЕРВИСА

А. А. ТИМАЕВ, ассистент

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

FORMATION OF THE PORTFOLIO OF INNOVATIVE PROJECTS AT ENTERPRISES OF AGROSERVICE

A. TSIMAYEU, the assistant

The Establishment of education "The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье рассматриваются вопросы формирования портфеля инновационных проектов на предприятиях по материально-техническому обслуживанию и ресурсному обеспечению агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Предложена методика поиска и распределения инвестиционных ресурсов по проектам. Особое внимание уделено двухкритериальной оптимизационной задаче, для решения которой используются генетические алгоритмы.

In the article the author considers questions of formation of the portfolio of innovative projects at enterprises on material and technical supplies service and resource supply of agriculture of Belarus. The technique of search and distribution of investment resources is offered. The special attention is given to the two-criterion optimization task. In order to decide it genetic algorithms are used.

Введение. Одной из первостепенных задач управления инновационными процессами на предприятиях агросервиса является определение источников и объемов финансирования приоритетных проектов. От правильно организованного поиска и оптимально распределенных инвестиционных ресурсов зависят результаты всей инновационной деятельности организации.

Проведенное нами изучение показало, что предприятия агросервиса нуждаются в разработке эффективных методик поиска и распределения инвестиционных ресурсов по проектам инновационного портфеля.

Материалы и методы. При изучении формирования портфеля инновационных проектов нами были использованы различные методы: монографического обследования, сравнительного и системного анализа, экономико-статистический, экономико-математический, расчетно-конструктивный, абстрактно-логический, генетических алгоритмов и др.

Результаты и предложения. Поиск и распределение инвестиционных ресурсов по проектам следует осуществлять на основании результатов оценки и отбора инновационных разработок. Поэтому для нововведений, у которых значение интегрального показателя конкурентоспособности больше 1, нами предлагается создавать карточки проектов (рис. 1, 2), которые будут содержать рассчитанные по формуле (1) предельные размеры финансирования инноваций из собственных и заемных средств агросервиса:

$$w_i = I_i w'_i, \quad (1)$$

где w_i , w'_i – соответственно максимально возможные объемы и доля финансирования i -го проекта за счет собственного капитала и заемных средств агросервиса;

I_i – общие инвестиционные затраты i -го проекта.

Следует подчеркнуть, что при расчете максимально возможной доли финансирования в общей сумме инвестиционных затрат i -го проекта нами рекомендуется учитывать степень отклонения от математического ожидания нормально распределенных интегральных показателей конкурентоспособности:

$$w'_i = (K_i - (E(k) - \delta_k)) * (34,13 / \delta_k), \quad (2)$$

$$\text{если } (E(k) - \delta_k) \leq K_i < E(k),$$

$$w'_i = ((E(k) + \delta_k) - K_i) * (34,13 / \delta_k) \quad (3)$$

$$\text{если } E(k) < K_i \leq (E(k) + \delta_k)$$

$$w'_i = (K_i - (E(k) - 2\delta_k)) * (13,59 / \delta_k), \quad (4)$$

$$\text{если } (E(k) - 2\delta_k) \leq K_i < (E(k) - \delta_k) \\ w'_i = ((E(k) + 2\delta_k) - K_i) * (13,59 / \delta_k), \quad (5)$$

$$\text{если } (E(k) + \delta_k) < K_i \leq (E(k) + 2\delta_k) \\ w'_i = (K_i - (E(k) - 3\delta_k)) * (2,145 / \delta_k), \quad (6)$$

$$\text{если } (E(k) - 3\delta_k) \leq K_i < (E(k) - 2\delta_k) \\ w'_i = ((E(k) + 3\delta_k) - K_i) * (2,145 / \delta_k), \quad (7)$$

$$\text{если } (E(k) + 2\delta_k) < K_i \leq (E(k) + 3\delta_k) \\ w'_i = K_i * (0,135 / (E(k) - 3\delta_k)), \quad (8)$$

$$\text{если } 0 < K_i < (E(k) - 3\delta_k) \\ w'_i = (K_i - (E(k) + 3\delta_k)) * (0,135 / (2E(k) - (E(k) + 3\delta_k))), \quad (9)$$

$$\text{если } (E(k) + 3\delta_k) < K_i \leq 2E(k),$$

где K_i – интегральный показатель конкурентоспособности i -го проекта;
 $E(k)$ – математическое ожидание интегрального показателя конкурентоспособности [3];

δ_k – стандартное отклонение интегрального показателя конкурентоспособности от его математического ожидания.

Общая информационная база карточек вместе с модулем расчета чистого потока наличности по проектам будут образовывать корпоративную систему, позволяющую агросервису формировать портфель инновационных проектов (СФИП). Доступ к предлагаемой нами системе будет осуществляться посредством использования HTML-навигатора, размещенного на веб-сайте предприятия. Кроме этого, нами предусматривается, что информация, включенная в СФИП, будет доводиться до потенциальных инвесторов на бумажных и цифровых носителях.

Следует отметить, что, используя HTML-навигатор, потенциальные инвесторы смогут ознакомиться не только с общими картами инвестиционных затрат интересующих инновационных разработок (табл. 1), но и получить информацию об экономической эффективности участия в проектах с учетом объема, структуры и условий финансирования (табл. 2). Кроме этого, HTML-навигатор, используя режим удаленного доступа, позволит инвесторам делать предварительные заявки на участие в инновационных проектах.

После окончания подачи заявок предприятиям агросервиса необходимо решить вопрос о распределении собственных и заемных инвести-

КАРТОЧКА № 1 инновационного проекта (предложения)

Название: Выпуск перерабатывающего агрегата нового поколения на основе использования новых способов закалки металла	Краткое описание (суть проекта, область применения новшеств и их конкурентоспособность): Проект предусматривает организацию производства агрегатов на действующем предприятии	Коэффициент уровня конкурентоспособности 0,88																								
Реализованные стадии: ☐ сформулирована идея ☒ выполнены НИР, получен экспериментальный макет (образец)																										
Планируемый результат: Организовать производство агрегатов с заданной характеристикой в объеме 430 шт. в год																										
Этапы и сроки реализации: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>I – Подготовка</td> <td>3 мес.</td> </tr> <tr> <td>II – Покупка оборудования</td> <td>2 мес.</td> </tr> <tr> <td>III – Монтаж</td> <td>1 мес.</td> </tr> <tr> <td>IV – Разработка проектной документации</td> <td>7 мес.</td> </tr> <tr> <td>V – Наладка и пуск</td> <td>3 мес.</td> </tr> </table>	I – Подготовка	3 мес.	II – Покупка оборудования	2 мес.	III – Монтаж	1 мес.	IV – Разработка проектной документации	7 мес.	V – Наладка и пуск	3 мес.	Показатели эффективности: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Чистый доход, млн руб.</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>Простой срок окупаемости, лет</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Чистый дисконтированный доход, млн руб.*</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Динамический срок окупаемости, лет*</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Модифицированная норма доходности, %*</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Индекс рентабельности (доходности)*</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Динамический срок окупаемости государственной поддержки, лет</td> <td></td> </tr> </table>		Чистый доход, млн руб.	200	Простой срок окупаемости, лет	4	Чистый дисконтированный доход, млн руб.*		Динамический срок окупаемости, лет*		Модифицированная норма доходности, %*		Индекс рентабельности (доходности)*		Динамический срок окупаемости государственной поддержки, лет	
I – Подготовка	3 мес.																									
II – Покупка оборудования	2 мес.																									
III – Монтаж	1 мес.																									
IV – Разработка проектной документации	7 мес.																									
V – Наладка и пуск	3 мес.																									
Чистый доход, млн руб.	200																									
Простой срок окупаемости, лет	4																									
Чистый дисконтированный доход, млн руб.*																										
Динамический срок окупаемости, лет*																										
Модифицированная норма доходности, %*																										
Индекс рентабельности (доходности)*																										
Динамический срок окупаемости государственной поддержки, лет																										
Объем финансирования: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Стоимость инновационного проекта, млн руб.</td> <td>248,7</td> </tr> <tr> <td>Финансирование основного капитала, млн руб.</td> <td>293,5</td> </tr> <tr> <td>Общие инвестиционные затраты с НДС, млн руб.</td> <td>321,4</td> </tr> </table>			Стоимость инновационного проекта, млн руб.	248,7	Финансирование основного капитала, млн руб.	293,5	Общие инвестиционные затраты с НДС, млн руб.	321,4																		
Стоимость инновационного проекта, млн руб.	248,7																									
Финансирование основного капитала, млн руб.	293,5																									
Общие инвестиционные затраты с НДС, млн руб.	321,4																									

* Рассчитывается после определения источников финансирования

Рисунок 1 – Лицевая сторона карточки инновационного проекта (предложения)

Инвестиционные затраты по проекту, млн руб.													
Источники финансирования	Прямые инвестиционные затраты		Прочие затраты		Прочие затраты		Прочие затраты		Прочие затраты		Прочие затраты		Итого
	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	
ТРЕБУЕТСЯ, млн руб.	12,3	2,2	52,3	9,4	170,3	30,7	10	1,8	248,7	44,8	27,9	321,4	
ИМЕЕТСЯ, млн руб.	12,3	2,2	—	—	—	—	10	1,8	26,1	4,7	27,9	54,0	58,7
Собственные													
Заемные и привлеченные:													
- с уплатой %													
- без уплаты %													
Государственное участие:													
- займ:													
- с уплатой %													
- без уплаты %													
- субсидии													
Средства проекта													
ДЕФИЦИТ (+/-), млн руб.													
Справочно:													
Прямые инвестиционные затраты				Подготовка документации									
Строительно-монтажные работы и приобретение недвижимости				Ремонт и реконструкция производственных помещений									
Машины и оборудование				Оборудование для закладки металла в соответствии со спецификацией									
Производственные затраты				Монтаж и наладка оборудования									
Другие инвестиционные затраты				Стажировка персонала									

Примечания. Пустые графы заполняются по мере поступления заявок от инвесторов.

- * Средства предприятия агроуслуга.
- ** Дополнительно вводимые средства.
- *** Средства, полученные от реализации проекта.

Рисунок 2 – Обратная сторона карточки инновационного проекта (предложения)

ционных ресурсов среди имеющихся проектов. При этом наиболее оптимальными являются такие варианты финансирования, при которых достигается максимум чистого дисконтированного дохода с минимальным уровнем риска. В связи с этим нами предлагается включить в СФИП оптимизационный модуль, который будет решать данную задачу, используя разработанную нами экономико-математическую модель.

Целевая функция этой модели по максимизации чистого дисконтированного дохода имеет следующий вид:

$$f(X) = \sum_{i=1}^n f_i \left(\sum_{j=1}^m x_{ij} \right) \rightarrow \max, \quad (10)$$

где $f(X)$ – чистый дисконтированный доход (ЧДД) инновационного портфеля;

$f_i \left(\sum_{j=1}^m x_{ij} \right)$ – чистый дисконтированный доход i -го инновационного

проекта в j -м году;

x_{ij} – размер инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -го проекта в j -м году;

$\sum_{j=1}^m x_{ij}$ – размер инвестиционных ресурсов, направленных на финан-

сирование i -го проекта за j лет;

n – количество имеющихся инновационных проектов;

m – горизонт расчета инновационных проектов.

По результатам проведенных исследований для второй целевой функции, минимизирующей уровень риска инновационного портфеля, нами было использовано математическое выражение стандартного отклонения [3, 1]:

$$\delta(X) = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{i'=1}^n \rho_{ii'} \delta_i \delta_{i'} c_i c_{i'}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{i'=1}^n \delta_{ii'} c_i c_{i'}} \rightarrow \min, \quad (11)$$

где $\delta(X)$ – стандартное отклонение чистого дисконтированного дохода портфеля инновационных проектов;

$\delta_i, \delta_{i'}$ – стандартное отклонение чистого дисконтированного дохода соответственно i и i' инновационного проекта;

Таблица 1 – Общая карта инвестиционных затрат по проектам (заполняется предприятиями агросервиса)

№ про-екта	Источники финансирования	Инвестиционные затраты по годам реализации, млн руб.														ИТОГО
		1		2		3		4		5		6		7		
		К*	О**	К	О	К	О	К	О	К	О	К	О	К	О	
1.	ВСЕГО ТРЕБУЕТСЯ, млн руб.	248,4	—	45,1	27,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	321,4
	ВСЕГО ИМЕЕТСЯ, млн руб.	86,4	—	—	27,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	114,3
	Собственные	30,8	—	—	27,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	58,7
	Заемные и привлеченные:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	31,5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	31,5
	Государственное участие:	24,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24,1
	- займ:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	24,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24,1
ПО ВСЕМ ПРОЕКТАМ	- субсидии	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Средства проекта	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	ИТОГО ДЕФИЦИТ, млн руб.	162,0	—	45,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	207,1
	ВСЕГО ТРЕБУЕТСЯ, млн руб.	248,4	—	45,1	27,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	321,4
	ВСЕГО ИМЕЕТСЯ, млн руб.	86,4	—	—	27,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	114,3
	Собственные	30,8	—	—	27,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	58,7
	Заемные и привлеченные:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	31,5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	31,5
	Государственное участие:	24,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24,1
	- займ:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	24,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24,1
	- субсидии	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Средства проекта	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	ИТОГО ДЕФИЦИТ, млн руб.	162,0	—	45,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	207,1

* Капитальные затраты. ** Прирост чистого оборотного капитала.

Таблица 2 – Годовая карта инвестиционных затрат по проектам (заполняется инвесторами)

№ проекта	Источники финансирования	Инвестиционные затраты по первому году реализации, млн руб.														ИТОГО		
		Предпроектные затраты		Строитель-но-монтажные работы и приобретение недвижимости		Приобретение машин и оборудования, включая расходы по транспортировке		Предпроектные производственные затраты		Другие инвестиционные затраты		Итого капитальных затрат		Прирост чистого оборотного капитала				
		Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС	Без НДС	НДС		Без НДС	НДС	Без НДС	С НДС
Инвестор № 1																		
I.	ВСЕГО, млн руб.	26,7	4,8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	26,7	31,5
	Заемные и привлеченные:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	26,7	4,8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	26,7	31,5
	Государственное участие:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- займ:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- субсидии	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Инвестор № 2																		
I.	ВСЕГО, млн руб.	20,4	3,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20,4	24,1
	Заемные и привлеченные:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Государственное участие:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- займ:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- с уплатой %	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	- без уплаты %	20,4	3,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20,4	24,1
	- субсидии	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

$c_i, c_{i'}$ – доля проектов i и i' в инновационном портфеле;
 $\rho_{ii'}$ – коэффициент корреляции чистого дисконтированного дохода между проектами i и i' ;

$\delta_{ii'}$ – коэффициент ковариации чистого дисконтированного дохода между проектами i и i' .

При этом доля каждого проекта в инновационном портфеле будет рассчитываться по формуле:

$$c_i = \frac{\sum_{j=1}^m x_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij}}, \quad (12)$$

где $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij}$ – сумма инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -х проектов за j лет.

Вместе с тем для учета в инновационном портфеле собственного капитала и заемных средств агросервиса в разработанную нами модель было включено балансовое уравнение инвестиционных ресурсов:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (p_{ij} + l_{ij}), \quad (13)$$

где p_{ij} – размер собственных инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -го проекта в j -м году;

l_{ij} – размер заемных возвратных инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -го проекта в j -м году.

В разработанной нами модели ограничения размеров финансирования инновационных проектов имеют следующий вид:

$$v_i \leq \sum_{j=1}^m x_{ij} \leq w_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (14)$$

$$v_i'' \leq \sum_{j=1}^m l_{ij} \leq w_i'', \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (15)$$

где v_i, w_i – соответственно минимально и максимально возможные объемы финансирования i -го проекта за счет собственного капитала и заемных средств агросервиса;

$\sum_{j=1}^m l_{ij}$ – размер заемных инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -го проекта за j лет;

v_i'', w_i'' – соответственно минимально и максимально возможные объемы финансирования из заемных средств i -го проекта.

Финансирование горизонта расчета проектов инновационного портфеля будет производиться в соответствии с ограничениями:

$$v_j \leq \sum_{i=1}^n x_{ij} \leq w_j, \quad j = 1, 2, \dots, m, \quad (16)$$

$$v_j' \leq \sum_{i=1}^n p_{ij} \leq w_j', \quad j = 1, 2, \dots, m, \quad (17)$$

$$v_j'' \leq \sum_{i=1}^n l_{ij} \leq w_j'', \quad j = 1, 2, \dots, m, \quad (18)$$

$$w_j'' = K_{pl} w_j', \quad (19)$$

где $\sum_{i=1}^n x_{ij}$ – объем финансирования i -х проектов в j -м году;

v_i, w_i – соответственно минимально и максимально возможные объемы финансирования в j -м году из собственных и заемных средств агросервиса;

$\sum_{i=1}^n p_{ij}$ – размер собственных инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -х проектов в j -м году;

v_j', w_j' – соответственно минимально и максимально возможные объемы финансирования за счет собственного капитала агросервиса в j -м году;

$\sum_{i=1}^n l_{ij}$ – размер заемных инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -х проектов в j -м году;

v_j'', w_j'' – соответственно минимально и максимально возможные объемы финансирования из заемных средств в j -м году;

K_{pl} – коэффициент соотношения заемного и собственного капитала.

В связи с тем, что представленная задача имеет две целевые функции, ее решение должно быть парето-оптимальным, то есть в результате должен

быть сформирован такой портфель инновационных проектов, который невозможно улучшить по одному из критериев без ухудшения по другому.

Проведенное изучение показало, что целевые функции предлагаемой нами задачи $f(X)$ и $\delta(X)$ не являются унимодальными. Поэтому для оптимизации инновационного портфеля наилучшим является метод генетического алгоритма (ГА), в основе которого лежат эволюционные принципы наследственности, изменчивости и естественного отбора [2].

Для решения оптимизационной задачи с использованием ГА нами использованы понятия, заимствованные из естественной генетики:

особь – вариант решения задачи;

популяция – множество вариантов решения задачи;

хромосома – битовая строка искомой особи;

ген – элемент битовой строки;

генетические операторы (отбор, скрещивание, мутация) – преобразования, которым подвергаются хромосомы в процессе поиска решения.

Работа генетического алгоритма в общем случае представлена нами на рисунке 3.

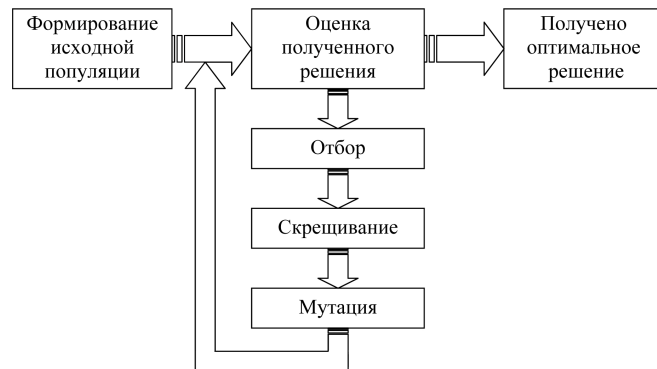


Рисунок 3 – Блок-схема генетического алгоритма

Функциями приспособленности разработанного генетического алгоритма будут являться приведенные ранее две целевые функции:

$$f(X) \rightarrow \max \quad (20)$$

$$\delta(X) \rightarrow \min \quad (21)$$

где X – вариант решения задачи является одновременно и особью искомой популяции.

Согласно теории генетических алгоритмов каждый вариант решения оптимизационной задачи представлен нами в виде вектора целочисленных значений длиной восемь бит:

$$X = \{ \sum_{j=1}^m x_{ij} \mid i = 1, 2, 3, \dots, n \}, \quad (22)$$

где $\sum_{j=1}^m x_{ij}$ – значение i -го гена отражает размер инвестиционных ресурсов, направленных на финансирование i -го проекта за j лет;

i – количество генов в хромосоме.

Вместе с тем множество таких решений можно представить как популяцию особей:

$$P = \{ X_a \mid a = 1, 2, 3, \dots, k \}, \quad (23)$$

где P – популяция особей;

X_a – хромосома a -й особи;

a – количество особей в популяции.

Для отбора более приспособленных индивидуумов (лучших решений) с целью их дальнейшего скрещивания нами предлагается использовать метод рулеточной селекции:

$$p_a = \frac{f(X_a)}{\sum_{a=1}^k f(X_a)}, \quad (24)$$

где p_a – вероятность a -й особи принять участие в скрещивании;

$f(X_a)$ – приспособленность a -й особи;

$\sum_{a=1}^k f(X_a)$ – сумма приспособленностей всех особей популяции.

В качестве кроссовера, отвечающего за скрещивание (размножение) особей нами предлагается использовать 2-точечный оператор, в дополнение к которому необходимо применять битовый вариант мутации с вероятностью:

$$Pm = L^{-1}, \quad (25)$$

где L – длина хромосомы в битах.

Проведенное изучение позволило сделать вывод, что для решения описанной нами задачи необходимо использовать программный пакет GeneHunter. В состав пакета входит надстройка Excel, которая позволяет пользователю запускать решение оптимизационной задачи прямо из рабочего листа. Кроме того, пакет содержит динамическую библиотеку функций генетических алгоритмов (Dynamic Link Library), которые могут быть вызваны из таких языков программирования, как Visual Basic или Си.

Заключение. Проведенные исследования дают возможность сформулировать следующие выводы:

1. Актуальность вопросов управления инновационной деятельностью на предприятиях агросервиса обусловила необходимость создания подходов по определению источников и объемов финансирования приоритетных проектов. В результате нами разработана методика поиска и распределения инвестиционных ресурсов, предусматривающая создание общей информационной базы инновационных проектов и организацию на ее основе корпоративной системы по формированию портфеля инновационных проектов, которая позволит оптимизировать распределение собственных и заемных инвестиций среди имеющихся в базе разработок.

2. От правильно организованного поиска инвестиционных ресурсов с целью освоения и распространения нововведений зависят результаты всей инновационной деятельности агросервиса. Для этого нами предложено формировать СФИП из совокупности модулей, позволяющих оперативно получать информацию об инновационных проектах. Доступ к системе будет осуществляться посредством использования HTML-навигатора, размещенного на веб-сайте агросервиса. Данное решение позволит потенциальным инвесторам не только ознакомиться с общей картой инвестиционных затрат интересующих инновационных разработок, но и получить информацию об экономической эффективности участия в проектах с учетом объема, структуры и условий их финансирования.

3. Заключительным этапом в формировании инновационного портфеля является распределение собственных и заемных инвестиционных ресурсов среди проектов с учетом установленных целевых функций. Для этого нами разработан оптимизационный модуль, который позволяет получить парето-оптимальное решение поставленной двухкритериальной задачи. В этих целях нами был использован метод генетического алгоритма, в основе которого лежат эволюционные принципы наследственности, изменчивости и естественного отбора.

Список использованной литературы

1. Каплин, А. Портфельные риски в теории Марковица / А. Каплин [Электрон. ресурс]. – 2003. – Режим доступа: <http://www.gaap.ru/biblio/corpfm/statistics/005.asp>. – Дата доступа: 02.03.2009.
2. Кричевский, М.Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте: учеб. пособие / М.Л. Кричевский. – СПб.: ГУАП, 2005. – 208 с.
3. Мальхин, В.И. Финансовая математика: учеб. пособие для вузов / В.И. Мальхин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 237 с.
4. Сироткин, В.Б. Финансовый менеджмент компаний: учеб. пособие / В.Б. Сироткин. – СПб.: ГУАП, 2001. – 226 с.

Информация об авторе

Тимаев Андрей Анатольевич – ассистент кафедры агробизнеса УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-03. E-mail: timaew@mail.ru

Дата поступления статьи – 14 мая 2009 г.

УДК 631.14.001.8

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.М. ФИЛИПЦОВ, кандидат экономических наук, доцент
УО "Белорусский государственный экономический университет"

RESOURCES PRODUCTIVITY IN AGRICULTURE OF BELARUS

A. FILIPTSOU, the candidate of economic sciences, the associate professor
The Establishment of Education
"The Belorussian State Economic University"

В статье приводятся результаты исследования производительности ресурсов (капитала, труда, земли), а также совокупной факторной производительности в сельском хозяйстве Республики Беларусь. Производительность ресурсов оценивается с помощью построения производственных функций.

The article presents results of research of productivity (capital, labor and land) as well as aggregate factor productivity in agriculture of Belarus. The resources productivity is estimated by modelling of production functions.

Введение. Производительность ресурсов является важнейшей составляющей конкурентоспособности как предприятия, так и отрасли, а также экономики в целом. За время, прошедшее с момента обретения Республикой Беларусь независимости, произошли изменения в структуре национальной экономики, структуре используемых ресурсов и их производительности. Целью исследования, результаты которого излагаются в данной статье, являлась оценка производительности ресурсов в сельском хозяйстве Беларуси в динамике за последние тринадцать лет (1994–2007 гг.).

Наиболее распространенным методом оценки производительности ресурсов является расчет показателей средней производительности – фондоотдачи, производительности труда, урожайности и т. д. Более сложной является оценка предельной производительности ресурсов, которая

производится обычно с помощью построения математических моделей, в том числе производственных функций [1–10].

Материалы и методы. Теоретическими основами исследования являются публикации отечественных и зарубежных авторов в сфере аграрной экономики, экономической теории и экономического анализа. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение), методы эмпирического и экономико-математического анализа (в том числе корреляционно-регрессионное моделирование). Источниками статистической информации являются официальные публикации Национального статистического комитета Республики Беларусь, данные годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий.

Результаты и предложения. В структуре производственных ресурсов сельского хозяйства выделяют агрегированные категории ресурсов – труд, землю и капитал.

Общая площадь сельскохозяйственных угодий в Республике Беларусь за 1994–2007 гг. сократилась на 4,5 %, при этом увеличилась доля луговых угодий при уменьшении доли пашни на 5 п. п. [15]. Данная тенденция, с одной стороны, отражает сокращение земельных ресурсов аграрного производства, а с другой – в случае выведения малопродуктивных земель из оборота и оптимизации сельскохозяйственного землепользования, может служить и фактором повышения эффективности хозяйствования. Структура угодий по категориям землепользователей существенно не изменилась – по-прежнему основная часть земель (87 %) находится в распоряжении сельскохозяйственных предприятий, а двукратное увеличение доли земель в распоряжении крестьянских (фермерских) хозяйств в абсолютных цифрах незначительно.

Объем капитальных ресурсов сельскохозяйственного производства страны снижался в течение исследуемого периода. Основной капитал в физическом выражении сократился с 1994 г. к 2002 г. более чем на 6 %, после чего данная тенденция была переломлена и к 2007 г. объем основного капитала возрос до 97 % от уровня 1994 г. При этом степень износа основных фондов сельскохозяйственного производства возросла с 38 % (на конец 1995 г.) до 58 % (на начало 2007 г.).

Интенсивная динамика в исследуемом периоде наблюдалась по трудовым ресурсам аграрного сектора. Число занятых в сельском хозяйстве за 1994–2007 гг. сократилось более чем в 2 раза, а доля от всех занятых в экономике снизилась с 19 до 9,8 %.

Таким образом, объем производственных ресурсов в сельском хозяйстве за исследуемый период сократился. Вместе с тем при некотором снижении объемов производства на протяжении 1994–1999 гг. далее наблюдался достаточно интенсивный рост. Такую динамику объема сельскохозяйственного производства невозможно объяснить исключительно за счет изменений обеспеченности ресурсами, остается лишь одно объяснение – рост совокупной факторной производительности.

Для оценки совокупной факторной производительности в сельском хозяйстве Беларуси воспользуемся аппаратом производственных функций. Важным моментом является определение значений коэффициентов эластичности производственной функции. Как показывают исследования [1–8], эти параметры функции в условиях переходной экономики обычно нестабильны.

На основе эмпирических данных по сельскохозяйственному производству Беларуси автором статьи построены производственные функции (типа функций Кобба–Дугласа, но с учетом возможности существования положительного или отрицательного эффектов масштаба производства), выражающие зависимость между объемом использования ресурсов и результативностью производства [2, 5, 9, 10].

По результатам построения производственных функций выявлено, что наибольшую роль в формировании валового дохода в течение всего исследуемого периода (1994–2007 гг.) играл капитал (в среднем за период коэффициент регрессии составил 0,83), причем с течением времени значимость данного фактора возрастала. Вместе с тем наблюдалась устойчивая тенденция снижения значимости земельных ресурсов в формировании объема товарной продукции, причем с 1999 г. коэффициент регрессии при показателе использования земли стал отрицательным (в среднем за период коэффициент регрессии составил 0,015). Значимость трудовых ресурсов колебалась синусоидально в течение исследуемого периода с определенной тенденцией к росту (в среднем за период коэффициент регрессии составил 0,52). Коэффициенты эластичности факторов производственной функции, рассчитанные как доли коэффициентов регрессии по отдельным факторам в общей сумме, показывают, что в среднем за исследуемый период предельный продукт в сельском хозяйстве на 61 % формировался за счет капитала, на 38 – за счет труда, на 1 % – за счет земли.

Произведены вычисления предельных и средних продуктов капитала и труда в денежном выражении, а также взвешенных предельных продуктов ресурсов в условиях среднего района страны (табл.). В общем виде предельный продукт ресурса представляет собой частную произ-

водную функции по переменной использования данного ресурса. Средний продукт ресурса в денежном выражении – это объем валового дохода в расчете на единицу используемого ресурса. Взвешенный предельный продукт – это отношение предельного продукта ресурса в денежном выражении к цене данного ресурса. Труд оценен по средней заработной плате с начислениями в сельском хозяйстве. Производительность труда оценена как в рублях (в текущих ценах), так и долларах США (до 2000 г. – по реальному курсу, затем – по официальному).

Прежде всего следует отметить, что предельные продукты ресурсов более точно характеризуют их окупаемость, нежели средние продукты, так как последние приписывают одному виду ресурсов влияние всех прочих факторов. Например, производительность труда как объем производства на одного работника или на единицу затрат труда не учитывает, что в производстве занят также капитал. Показатель предельного продукта учитывает влияние лишь данного вида ресурсов, поэтому он обычно ниже, чем показатель среднего.

Значение предельного продукта капитала за исследуемый период показало тенденцию к росту и в среднем составило 0,077 (величина среднего продукта капитала – 0,105). Это означает, что период окупаемости капитальных ресурсов (оцененных по уровню балансовой стоимости основных фондов) в сельском хозяйстве страны составляет порядка 13 лет.

Производительность труда как в рублях, так и в долларах существенно возросла за тринадцать лет. Предельный продукт труда в денежном выражении в 2007 г. составил 1,6 долл/чел.-ч, средний – 3,9 долл/чел.-ч. Так как производительность труда в среднем превышала уровень его оплаты, то значения взвешенного предельного продукта были положительными и составили в среднем за период 1,46. Это означает, что каждый рубль, потраченный на оплату труда работников, принес предприятиям аграрного сектора 1,46 рубля валового дохода.

Производительность земли следует оценивать осторожно, так как в середине исследуемого периода данный фактор в модели являлся статистически незначимым. В целом, вариация обеспеченности земельными угодьями между различными районами страны слабо коррелировала с вариацией объемов товарного производства. Значения предельного продукта земли оценены как весьма низкие, но не следует путать их со средней производительностью данного ресурса (связанной с урожайностями культур и т. д.) – низкие значения предельных продуктов показывают лишь неэффективность наращивания объема товарной продукции на основе экстенсивных методов, с помощью увеличения земельных площадей.

Таблица – Динамика средней и предельной производительности ресурсов в сельском хозяйстве Беларуси

Показатели	Год							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Предельный продукт капитала, руб/руб.	0,022	0,079	0,055	0,057	0,101	0,070	0,090	
Средний продукт капитала, руб/руб.	0,057	0,127	0,080	0,097	0,139	0,099	0,096	
Предельный продукт труда, тыс. руб/чел.-ч	0,635	2,356	2,367	8,051	21,17	124,1	0,488	
Предельный продукт труда, долл. США/чел.-ч	0,103	0,050	0,042	0,098	0,147	0,233	0,539	
Средний продукт труда, тыс. руб/чел.-ч	1,390	7,751	12,67	26,99	46,03	190,4	0,684	
Средний продукт труда, долл. США/чел.-ч	0,227	0,166	0,227	0,328	0,320	0,357	0,757	
Предельный продукт земли, руб/га	0,110	0,517	0,971	1,981	0,840	-2,78	-0,001	
Предельный продукт земли, долл. США/га	17,87	11,05	17,41	24,09	5,835	-5,209	-1,61	
Средний продукт земли, руб/га	0,273	1,414	2,277	4,769	7,868	30,24	0,103	
Средний продукт земли, долл. США/га	44,57	30,20	40,80	58,0	54,62	56,65	113,9	
Взвешенный предельный продукт труда, руб/руб.	1,196	0,689	0,442	0,874	1,118	1,612	1,898	

Показатели	Год									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Предельный продукт капитала, руб/руб.	0,091	0,090	0,086	0,078	0,114	0,048	0,093	0,093	0,093	0,093
Средний продукт капитала, руб/руб.	0,089	0,097	0,094	0,123	0,154	0,074	0,136	0,136	0,136	0,136
Предельный продукт труда, тыс. руб/чел.-ч	0,495	0,822	1,453	3,372	2,477	3,248	3,543	3,543	3,543	3,543
Предельный продукт труда, долл. США/чел.-ч	0,381	0,456	0,700	1,558	1,149	1,514	1,649	1,649	1,649	1,649
Средний продукт труда, тыс. руб/чел.-ч	1,489	2,215	2,771	4,503	6,043	7,067	8,331	8,331	8,331	8,331
Средний продукт труда, долл. США/чел.-ч	1,145	1,227	1,335	2,081	2,804	3,293	3,877	3,877	3,877	3,877
Предельный продукт земли, руб/га	-0,02	-0,011	-0,062	-0,039	-0,130	-0,194	-0,141	-0,141	-0,141	-0,141
Предельный продукт земли, долл. США/га	-15,36	-5,873	-29,99	-17,94	-60,17	-90,46	-65,7	-65,7	-65,7	-65,7
Средний продукт земли, руб/га	0,193	0,263	0,306	0,477	0,625	0,712	0,771	0,771	0,771	0,771
Средний продукт земли, долл. США/га	148,2	145,8	147,3	220,3	290,1	331,7	358,7	358,7	358,7	358,7
Взвешенный предельный продукт труда, руб/руб.	1,152	1,320	1,891	3,044	1,583	1,637	1,950	1,950	1,950	1,950

Примечание. Таблица составлена по расчетам автора.

Если оценить динамику совокупной факторной производительности в сельском хозяйстве Республики Беларусь, то результаты расчетов покажут ее увеличение с 1994 по 2007 г. на 90 % (рис.).

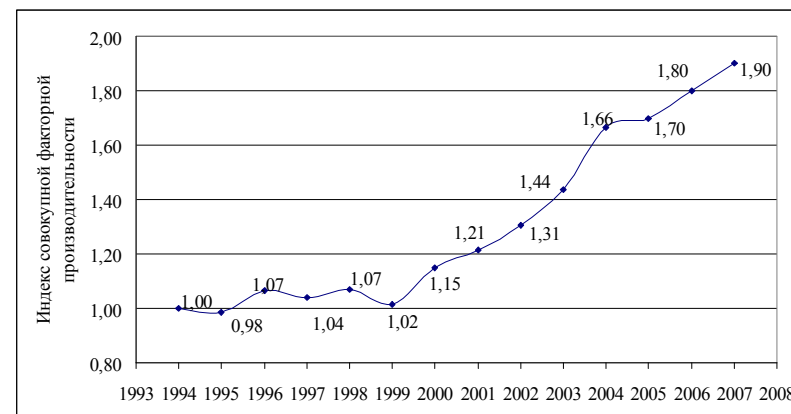


Рисунок – Динамика индекса совокупной факторной производительности в сельском хозяйстве Республики Беларусь для производственной функции с неравными показателями эластичности факторов.

Примечание. Источник: расчеты автора.

Рост производительности сам по себе является положительной тенденцией, но не следует смешивать понятия "факторная производительность", которая отражает возможности валового производства в расчете на единицу используемых ресурсов, и "экономическая эффективность", характеризующая прибыльность производства. Рост производительности может достигаться и при убыточном производстве, в условиях соответствующего государственного регулирования и субсидирования. Так, при увеличении производительности ресурсов средняя рентабельность сельскохозяйственных организаций Беларуси снизилась с 17,7 % в 1995 г. до (-)6,2 % в 2003 г., а в 2007 г. составила 12,7 % (-8,8 % без учета государственной поддержки).

Заключение. 1. Исследованы динамика и структура ресурсов сельскохозяйственного производства Республики Беларусь, а также динамика и структура выпуска сельскохозяйственной продукции за период 1994–2007 гг. Объем производственных ресурсов, занятых в аграрном секторе, сократился на 3 % по капиталу, на 4,5 % по земле и более чем в 2 раза – по труду. Вместе с тем объем выпуска продукции возрос на 28 %. Таким образом, совокупная факторная производительность в аграрном секторе возросла на 90 %.

2. Оценены факторы экономического развития предприятий аграрного сектора, для чего построена производственная функция формирования стоимости товарной продукции сельского хозяйства. Наибольшую роль в формировании валового дохода в течение всего периода играл капитал, причем с течением времени значимость данного фактора возрастала. Вместе с тем наблюдалась устойчивая тенденция снижения значения земельных ресурсов в формировании объема товарной продукции. Значимость трудовых ресурсов колебалась синусоидально в течение исследуемого периода с определенной тенденцией к росту. Коэффициенты эластичности факторов производственной функции показывают, что в среднем за исследуемый период предельный продукт в сельском хозяйстве на 61% формировался за счет капитала, на 38 – за счет труда, на 1% – за счет земли.

3. Значение предельного продукта капитала за исследуемый период показало тенденцию к росту и в среднем составило 0,077. Это означает, что период окупаемости капитальных ресурсов (оцененных по уровню балансовой стоимости основных фондов) в сельском хозяйстве страны составляет порядка тринадцати лет. Производительность труда как в рублях, так и в долларах существенно возросла за тринадцать лет. Предельный продукт труда в денежном выражении в 2007 г. составил 1,6 долл/чел.-ч, средний – 3,9 долл/чел.-ч. Каждый рубль, потраченный на оплату труда работников, принес предприятиям аграрного сектора 1,46 руб. валового дохода.

Список использованной литературы

1. Бессонов, В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике / В.А. Бессонов // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – № 4. – С. 542–587.
2. Воробьев, В.А. Аграрная политика (проблемы методологии, теории и практики) / В.А. Воробьев, А.М. Филиппов, Ю.В. Чеплянский. – Минск: ИАЭ НАНБ, 2003. – 252 с.
3. Гражданинова, М. Оценка аллокативной и технической эффективности сельскохозяйственного производства / М. Гражданинова, Ц. Лерман // Вопросы экономики. – 2005. – № 6. – С. 97–108.
4. Кравцов, М.К. Производственные функции для промышленности Республики Беларусь / М.К. Кравцов, Н.Н. Шинкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2005. – № 12. – С. 8–12.
5. Филиппов, А.М. Производственная функция: построение и анализ применительно к аграрному сектору Беларуси / А.М. Филиппов // Экономический вестник. – 2003. – № 3. – С. 517–531.
6. Чубрик, А. Отдача от масштаба производственной функции и общефакторная производительность: пример Польши и Беларуси / А. Чубрик // Экономический вестник. – 2002. – Вып. 2. – № 2. – С. 252–275.

7. Шинкевич, Н.Н. Производственные функции для сельского хозяйства Республики Беларусь / Н.Н. Шинкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономики РБ. – 2006. – № 3. – С. 38–48.

8. Эпштейн, Д. Аллокативная эффективность использования ресурсов сельскохозяйственными / Д. Эпштейн // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 3. – С. 39–42.

9. Шебеко, К.К. Анализ эффективности отраслей сельского хозяйства на основе определения альтернативных издержек производства и сравнительных преимуществ / К.К. Шебеко, В.А. Воробьев, А.М. Филиппов // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2003. – № 4. – С. 60–63.

10. Воробьев, В.А. Эффективность использования ресурсов в сельскохозяйственном производстве Беларуси: анализ на основе производственных функций / А.В. Воробьев, А.М. Филиппов // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь; под ред. С.С. Полоника [и др.]. – Минск, 2007. – Вып. 1. – С. 165–174.

11. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 148 с.

Информация об авторе

Филиппов Андрей Михайлович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории УО "Белорусский государственный экономический университет". Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 744-81-02. E-mail: filipsov@mail.ru

Дата поступления статьи – 30 апреля 2009 г.

УДК 631.95

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

А.В. ХОМЕНЧУК, аспирантка

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

DEFINITION AND ESSENCE OF ORGANIC AGRICULTURE

N. KHAMIANCHUK, the post-graduate student

The Establishment of education

"The Byelorussian State Agricultural Academy"

В статье рассмотрены исторические аспекты развития органического сельского хозяйства. Автор раскрыл сущность понятия "органическое сельское хозяйство", а также определены критерии отнесения сельскохозяйственной практики к разряду органической.

Historical aspects of development of organic agriculture are considered in this article. The author opened the essence of concept "organic agriculture", and also criteria of attribution of agricultural practice to the category of the organic are determined.

Введение. Растущие темпы индустриализации и глобализации сельскохозяйственного производства в XX в. постепенно приводят к нарушению экологического баланса природы. Можно оспаривать утверждение, что разлад человека с природой начинается с сельского хозяйства (имея в виду "вклад" промышленности и транспорта в разрушение биосферы), однако нельзя не признать, что всевозрастающие масштабы эрозии почвы, уменьшение видового разнообразия фауны и флоры, унификация агроландшафтов, загрязнение окружающей среды пестицидами, нитратами, тяжелыми металлами напрямую связаны именно с сельскохозяйственной деятельностью на площади 4,7 млрд га, что составляет свыше 30 % суши Земли. Указанные процессы не только нарушают экологическое равновесие биосферы, но и существенно снижают потенциал самих сельскохозяйственных угодий. В связи с этим возникает необходимость в органическом сельском хозяйстве.

Цели данного исследования – рассмотрение истории зарождения и развития органического сельского хозяйства, анализ использования термина "органический", формулирование автором определения органического сельского хозяйства, а также определение критериев отнесения сельскохозяйственной практики к разряду органической.

Материалы и методы. Теоретической и методологической основой исследования выступили труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам развития органического сельского хозяйства.

В процессе исследования применены методы: общелогические приемы познания (анализ, синтез, обобщение, аналогия), сравнение, монографический.

Результаты исследований. Достаточно сложно определить, когда впервые возникло органическое сельское хозяйство. Его концепция существовала еще до изобретения синтетических агрохимикатов. Однако в качестве самостоятельного направления органическое сельское хозяйство стало формироваться в начале XX в.

В 20-е годы в Англии возникли протесты против новых тенденций в производстве сельскохозяйственной продукции. Одним из первых, кто стал описывать и пропагандировать методы органического хозяйства, был английский ботаник Альберт Говард. За передовые идеи и предложения по улучшению аграрного производства он заслужил титул отца современного органического сельского хозяйства [1].

Следующим адептом органического хозяйства стал Рудольф Штейнер, мыслитель, в философии которого сельское хозяйство играло весь-

ма важную роль, основоположник биодинамического метода ведения сельского хозяйства [2].

В 1939 г. Ив Бэлфор, под влиянием работ Говарда, ставит первый в мире научный эксперимент на сельскохозяйственных землях в Великобритании для сравнения традиционного и органического сельского хозяйства [1].

В 1940 г. впервые появился в книге британского мыслителя Лорда Нортбурна термин "органический". В 1944 г. в Мексике началась "зеленая революция", подразумевавшая активное использование гибридизации, химизации, механизации и ирригации. Уже в 50-е годы появились первые научные работы, авторы которых доказали факт наличия негативного влияния химикатов на здоровье потребителей, экологическую обстановку и пр. Большой успех имела книга Рэйчел Карсон "Тихая Весна", опубликованная в 1962 г. Благодаря работе Р. Карсон в США было запрещено использование популярного инсектицида ДДТ. В 60-е годы в Западной Европе и Северной Америке были сформированы первые общественные организации экологов, которые начали осуществлять контроль над производителями продуктов питания. Они выступали и за отказ от массового использования пестицидов, гербицидов и химических удобрений. До начала 70-х годов их успехи были достаточно скромными. Однако постепенно эти идеи приобрели большую популярность: их начала поддерживать и часть молодежи (прежде всего, хиппи), которая выступала за "возврат к земле", то есть опору на альтернативные виды энергетики, безопасное природопользование и пр. В 1972 г. была сформирована IFOAM (Международная организация движений за органическое сельское хозяйство), которая в настоящее время объединяет структуры (примерно 750 организаций) из 108 стран мира [3].

В Японии органическое сельское хозяйство стало развиваться около 100 лет назад. Важный вклад в его развитие внес японский философ Мокичи Окада (Mokichi Okada).

Органическое земледелие имеет глубокие корни в сельскохозяйственной науке и практике и в России. В XVIII в. русский ученый А.Т. Болотов разработал принципы ведения сельскохозяйственного производства в "согласии с природой". В 30-е годы прошлого столетия академиком В.Р. Вильямсом была предложена травопольная система земледелия, которая во многом согласуется с принципами органического сельского хозяйства. Однако проводившаяся с начала 60-х годов политика интенсификации земледелия привела к значительному вытеснению взглядов этих ученых на сельскохозяйственное производство страны [4].

Таким образом, совершив краткий экскурс в историю органического сельского хозяйства, можно отметить, что оно развивалось довольно

быстрыми темпами почти одновременно в различных регионах мира. Возможно, это стало причиной того, что сегодня для обозначения сельскохозяйственной практики, отвечающей принципам органического сельского хозяйства, в различных странах используются различные термины. К примеру:

- биологическое сельское хозяйство – Австрия, Германия, Швейцария, Италия, Франция;
- экологическое сельское хозяйство – Швеция, Норвегия, Дания, Испания;
- природное сельское хозяйство – Финляндия;
- экологически чистое сельское хозяйство – Эстония;
- биодинамическое сельское хозяйство и/или органическое сельское хозяйство – Канада;
- органическое сельское хозяйство – Австралия, Англия, США, Россия, Украина [5].

Большинство исследователей используют термины "органическое", "биологическое", "органо-биологическое", "экологическое", "биодинамическое" сельское хозяйство как синонимы. Однако некоторые авторы призывают изучить тонкую грань отличий в этих понятиях.

Так, главной отличительной особенностью биодинамического сельского хозяйства является согласование производственных циклов сельского хозяйства не только с земным, но и с космическим ритмом. Этот термин возник из двух греческих слов: "биос" – жизнь и "динамический" – находящийся в процессе движения, изменения. Основу биодинамического земледелия составляют два принципа. Первый – почва является живым телом. Второй – все процессы на Земле находятся под влиянием космических воздействий, которые земледелец должен учитывать в своей работе, так как космос является источником жизненной энергии [2].

Особенностью органо-биологического земледелия является то, что в его основе – стремление к созданию "живой и здоровой почвы" за счет поддержания и активизации деятельности ее микрофлоры. Хозяйство рассматривают как единый организм, в котором четко отлажен кругооборот и цикличность питательных веществ. Таким образом, хозяйство должно базироваться на принципах баланса питательных веществ, подражая природной экосистеме [6].

Сегодня активно изучается исследователями также направление сельского хозяйства, именуемое пермакультура. Слово "пермакультура" означает долговременное сельское хозяйство (permanent agriculture) и впервые было использовано австралийцами Биллом Моллисоном и Дэвидом Холмгреном в 1978 г. Пермакультура, как система проектиро-

вания, в равной степени занимается растениями, животными, строениями, а также инфраструктурой (вода, энергия и коммуникации). Тем не менее пермакультура не связана непосредственно с этими вещами, а скорее ориентирована на создание взаимосвязей между всеми компонентами природы, окружающими человека. Задача состоит в том, чтобы разрабатывать системы, которые являются целесообразными с экологической точки зрения и одновременно с этим экономически жизнеспособными [7].

На наш взгляд, пермакультура – это своеобразная философия, этика, стиль мышления, образ жизни. Органическое аграрное производство является неотъемлемой частью пермакультуры.

Согласно IFOAM, органическое сельское хозяйство – это производственная система, которая поддерживает здоровье почв, экосистем и людей; зависит от экологических процессов, биологического разнообразия и природных циклов, характерных для местных условий, избегая использования неблагоприятных ресурсов. Органическое сельское хозяйство объединяет традиции, нововведения и науку, чтобы улучшить состояние окружающей среды и развивать справедливые взаимоотношения и достойный уровень жизни для всего вышеуказанного [8]. Данное определение является достаточно общим и широким, однако отражает истинную природу органического сельского хозяйства.

Руководящие положения по производству, переработке, маркировке и сбыту органических продуктов (Кодекс Алиментариус. Органические продукты) дают более детальное определение органического сельского хозяйства, позволяющее сформировать четкое представление об этом виде сельскохозяйственной практики. Так, органическое сельское хозяйство – это единая система управления производством, которая позволяет поддерживать и улучшать санитарное состояние агроэкосистемы, в том числе биоразнообразие, биологический круговорот и биологическую активность почвы. В основе органического сельского хозяйства лежит принцип минимального использования посторонних веществ и неприменения синтетических удобрений и инсектицидов. Вследствие общего загрязнения окружающей среды практика органического производства не может обеспечить полное отсутствие остатков этих веществ в продуктах. Вместе с тем эта практика позволяет свести к минимуму загрязнение воздуха, почвы и воды. Основной задачей органического сельского хозяйства является улучшение состояния здоровья и продуктивности взаимосвязанных биологических популяций почвы, растений, животных и людей [9, с. 9].

Еще одна точка зрения на органическое сельскохозяйственное производство представлена Н.В. Чепурных. Исследователь трактует его как

развитие, которое обеспечивает надежное снабжение населения продовольствием и его продовольственную безопасность без ущерба окружающей природной среде. С этим определением можно согласиться с оговоркой, что при ведении органического сельского хозяйства в краткосрочной и среднесрочной перспективах уменьшается экономическая продуктивность агросистем [5].

Такие авторы, как Н. Эль-Хэдж и К. Хэттэм заостряют внимание на том, что органическое сельское хозяйство не ограничивается только сертифицированными органическими производствами. Многие производители, использующие методы органического сельского хозяйства, не стремятся его сертифицировать. Это касается, прежде всего, сельскохозяйственных производителей развивающихся стран. Сельское хозяйство, базирующееся на стандартах органического производства, но не прошедшее инспекцию, органическую сертификацию и маркировку, относят к "не сертифицированному органическому сельскому хозяйству". Хотя экономические и институциональные условия производства различны, оба вида производств ("сертифицированное" и "не сертифицированное" органическое сельское хозяйство) используют одни и те же принципы и технологии. Н. Эль-Хэдж и К. Хэттэм утверждают также, что согласно международным стандартам к органическому сельскому хозяйству не могут быть отнесены те сельскохозяйственные системы, в результате работы которых происходит ухудшение экологической обстановки (эрозия почв, их уплотнение, загрязнение подземных вод и т. д.), даже если они не используют синтетических удобрений и инсектицидов [10, с. 9].

На основе анализа зарубежной и отечественной литературы нами разработано краткое определение органического сельского хозяйства. По нашему мнению, органическое сельское хозяйство – это вид сельскохозяйственной практики, в основе которого лежит принцип неприменения синтетических удобрений, инсектицидов, генно-модифицированных организмов, а целью является улучшение состояния здоровья почвы, растений, животных и людей.

Начать знакомство с органическим сельским хозяйством можно с целей и принципов этого вида сельскохозяйственной практики.

По мнению В. Дж. Хадсона и Дж. Хача, целями органического сельского хозяйства являются: повышение эффективности сельскохозяйственного производства; поддержание плодородия почв; сокращение почвенной эрозии, расхода воды и вымывания питательных элементов; содействие сохранению энергии и природных ресурсов [11]. Кодекс Алиментариус дополняет цели системы органического производства следующими позициями: улучшение биологического разнообразия в пределах

всей системы; повторное использование растительных отходов и отходов животноводства; осуществление развития экологически чистых методов использования почвы, воды и воздуха, а также сведение к минимуму всех форм загрязнения, которые обусловлены сельскохозяйственной практикой [9, с. 9, 10].

Принципы органического сельского хозяйства были разработаны Международной организацией движений за органическое сельское хозяйство. К ним относят:

- принцип здоровья, согласно которому органическое сельское хозяйство должно поддерживать и улучшать здоровье почвы, растения, животного, человека и планеты как единого и неделимого целого. Этот принцип показывает, что здоровье индивидуума и общества не может существовать отдельно от здоровья экосистем;

- принцип экологии. Органическое сельское хозяйство должно основываться на принципах существования естественных экологических систем и циклов, работая, сосуществуя с ними и поддерживая их;

- принцип справедливости. Органическое сельское хозяйство должно строиться на отношениях, которые гарантируют справедливость с учетом общей окружающей среды и жизненных возможностей;

- принцип заботы, согласно которому управление органическим сельским хозяйством должно носить предупредительный и ответственный характер для защиты здоровья и благополучия нынешних и будущих поколений и окружающей среды [12].

Для формирования четкого представления о том, какой вид сельскохозяйственной практики относят к разряду органической, на основе изученной литературы нами были разработаны следующие критерии:

- продукция выращивается без применения пестицидов;

- производство продукции осуществляется без применения синтетических удобрений. Некоторые минеральные удобрения разрешено использовать только как добавку;

- при ведении животноводства осуществляется соблюдение физиологических и поведенческих потребностей животных;

- при производстве и переработке продукции не используются генно-модифицированные организмы;

- в процессе производства продукт и его ингредиенты не были подвергнуты обработке с использованием ионизирующего излучения;

- продукция получена без применения стимуляторов роста, гормональных препаратов, антибиотиков;

- производство, переработка, хранение продукции не оказывают негативно-го воздействия на окружающую среду и не усугубляют это воздействие;

– продукт был изготовлен в условиях действия системы регулярной инспекции;

– на продукт нанесена соответствующая маркировка по результатам добровольной сертификации.

Органическое сельское хозяйство развивается очень быстро. И сегодня доступна информация о развитии органического аграрного производства в 141 стране мира. На прилавках магазинов появились продукты с пометками: "экологически чистый продукт", "экологически безопасный продукт", "натуральный продукт", "органик", "био", "эко" и др. Прежде чем переходить к рассмотрению данных понятий, необходимо уточнить, что термин "органическая продукция" будет использоваться в данном исследовании наравне с вышеперечисленными, так как, по сути, эти понятия означают одно и то же.

Хотя среди ученых нет единого мнения о том, что следует вкладывать в толкование термина "экологически чистый продукт".

Словарь русского языка С.И. Ожегова определяет слово "чистый" как "освобожденный от грязи; не содержащий ничего постороннего" [13, с. 769]. Отсюда "экологически чистый продукт" – это продукт, не содержащий каких-либо примесей. Но опыт ведения органического сельского хозяйства подсказывает, что даже при соблюдении всех принципов и правил органического производства, производитель не может дать таких гарантий.

М.Н. Доманов, А.Н. Литвиненко считают, что экологически чистая продукция – это не продукция, прошедшая через лабораторию и в которой не обнаружено предельно допустимых концентраций запрещенных веществ, а продукция, изначально произведенная без применения каких-либо промышленных удобрений, препаратов, ядохимикатов и др., то есть сам процесс получения этой продукции исключает какое-либо накопление в ней вредных веществ [14]. Это определение уместно использовать, когда речь идет о продуктах питания. Однако сегодня человек предъявляет спрос на тысячи наименований товаров, которые хотелось бы видеть более экологичными и безопасными, но процесс их производства невозможно представить без использования безвредных соединений. К примеру, ткани (в особенности цветные), косметика, детские игрушки, строительные материалы и т. д.

По мнению Л.А. Мочаловой, экологически чистая продукция – это такая продукция, которая по возможности производится из возобновляемого сырья и вторичных материалов, не содержит посторонних вредных примесей, отличается низким уровнем энергопотребления при эксплуатации, не загрязняет окружающую среду. Естественно, что в данном случае термин "экологически чистое (чистая)" нельзя понимать

буквально. Речь идет о степени экологической чистоты применяемых технологий и выпускаемой продукции, а не об абсолютной экологической чистоте, достижение которой в определенной степени достаточно утопично [15].

Часто экологически чистыми продуктами называют продукты, содержащие допустимые концентрации радионуклидов.

В Республике Беларусь нанесение на пищевые продукты пометки "экологически чистый" не допускается [16, с. 3]. Отечественные производители используют знак "Натуральный продукт". Он наносится на продукцию, изготовленную из натурального продовольственного сырья животного и (или) растительного, минерального происхождения; без применения методов генной инженерии; без применения искусственных пищевых добавок. К натуральному продовольственному сырью растительного происхождения относят растительное сырье, выращенное без применения стимуляторов роста, пестицидов, методов генной инженерии. К натуральному продовольственному сырью животного происхождения относят продукты, полученные от животных, выращенных без применения антибиотиков, стимуляторов откорма, гормональных препаратов. Содержание токсичных элементов, радионуклидов, пестицидов, антибиотиков, микотоксинов, бензапирена должно быть ниже гигиенических нормативов, установленных Министерством здравоохранения Республики Беларусь для конкретного вида продукта. Маркировка пищевых продуктов таким знаком введена 1 июня 2008 г. с целью декларирования соответствия продукции установленным требованиям, реализации права потребителя на получение достоверной информации и осуществления компетентного выбора пищевых продуктов, повышения их конкурентоспособности и появления на рынке нового класса пищевых продуктов [17].

Некоторые исследователи используют термин "экологически безопасный продукт". В Законе Республики Беларусь "О техническом нормировании и стандартизации" сказано, что безопасность продукции, процессов ее разработки, производства, эксплуатации (использования), хранения, перевозки, реализации и утилизации или оказания услуг подразумевает соответствие продукции, процессов ее разработки, производства, эксплуатации (использования), хранения, перевозки, реализации и утилизации или оказания услуг техническим требованиям, предусматривающим отсутствие недопустимого риска причинения вреда жизни, здоровью и наследственности человека, имуществу и окружающей среде. Таким образом, сочетание слов "экологически безопасный", по нашему мнению, может ввести в заблуждение потребителя относительно качества и безопасности других продуктов.

Заключение. Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что автором было разработано следующее определение органического сельского хозяйства. Органическое сельское хозяйство – это вид сельскохозяйственной практики, в основе которого лежит принцип неприменения синтетических удобрений, инсектицидов, генно-модифицированных организмов, а целью является улучшение состояния здоровья почвы, растений, животных и людей.

Основными принципами органического сельского хозяйства являются принципы: здоровья, экологии, заботы и справедливости. Принципы были разработаны Международной организацией движений за органическое сельское хозяйство с учетом возможности их применения во всем мире и направлены на развитие органического движения во всем его разнообразии.

Автором были разработаны критерии отнесения сельскохозяйственной практики к разряду органической. Ими являются: производство продукции без применения пестицидов, инсектицидов, синтетических удобрений, генно-модифицированных организмов, стимуляторов роста, гормональных препаратов, антибиотиков; производство продукции без использования ионизирующего излучения; производство продукции с учетом физиологических и поведенческих потребностей животных, а также в условиях действия регулярной инспекции (контролирующей не конечный результат, а весь процесс производства) и сертификации производства. Маркировать продукцию как "экологически чистый продукт", "экологически безопасный продукт", "натуральный продукт", "органик", "био", "эко" (термин определяется законодательством страны) производитель имеет право только после прохождения сертификации. В случае отсутствия законодательства о соответствующей маркировке, нанесение ее на продукт является примером недобросовестной конкуренции, так как производитель пытается привлечь потребителей путем подмены информации о продукте.

Литература

1. Тарасов, М. Ретроспектива органического сельского хозяйства / М. Тарасов // [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://www.eda-life.ru/how_is_made/41/. – Дата доступа 28.01.2009.
2. Савицкая, М.Т. Рудольф Штейнер – основатель биодинамического метода ведения сельского хозяйства / М.Т. Савицкая // Вестник РГАЗУ [Электронный ресурс]. – 2008. – № 3. – Режим доступа: [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2008\(3\)/econ_unh/38.htm](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2008(3)/econ_unh/38.htm). – Дата доступа 26.01.2009.
3. Органическое сельское хозяйство: дитя идеалистов и бизнесменов. Независимая информация и аналитика из США [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.washprofile.org/ru/node/4509> Дата доступа: 02.02.2009.

4. Мазурова, А. Органические продукты: история / А. Мазурова // [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://organicproducts.narod.ru/history.html>. – Дата доступа: 16.10.2009.
5. Цветков, И.А. Формирование рынка экологических сельскохозяйственных продуктов / И.А. Цветков // Вестник РГАЗУ [Электронный ресурс]. – 2007. – № 4. – Режим доступа: [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2007\(2\)/economic/28.htm](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2007(2)/economic/28.htm). – Дата доступа: 16.10.2009.
6. Органическое земледелие в Бурятии // Улан-Удэ: Изд-во ФГОУ ВПО Бурятской государственной сельскохозяйственной академии [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: http://tempus.bgsha.ru/files/part2_3.pdf. – Дата доступа: 19.12.2009.
7. Моллисон, Б. Введение в пермакультуру / Б. Моллисон // [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://vermyk.narod.ru/books/mollison/index.htm>. – Дата доступа: 26.10.09.
8. International Federation of Organic Agriculture Movements [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: http://www.ifoam.org/growing_organic/definitions/sdhw/pdf/DOA_Russian.pdf. – Date of access: 17.10.2009.
9. Кодекс Алиментариус. Органические продукты: [пер. с англ.] / ФАО, ВОЗ. – М.: Издательство "Весь мир", 2006. – 72 с.
10. Organic agriculture, environment and food security. Environment and Natural Resources Series № 4. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2002. – 258 pp.
11. Хадсон, В. Основные принципы адаптивного земледелия / В. Хадсон, Дж. Хач // [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.fadr.msu.ru/rin/ccs/trdsus.html>. – Дата доступа: 27.10.09.
12. Принципы органического сельского хозяйства. Преамбула // Международная федерация движений за органическое сельское хозяйство [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: http://www.ifoam.org/about_ifoam/pdfs/ROA_folder_russian.pdf. – Дата доступа: 27.10.09.
13. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 16-е изд., испр. – М.: Рус. яз., 1984. – 797 с.
14. Доманов, М.Н., Литвиненко, А.Н. Научно-практические предпосылки перехода к биологическому сельскому хозяйству / М.Н. Доманов, А.Н. Литвиненко // [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.viktoriy.ru/page919836>. – Дата доступа: 21.10.09
15. Мочалова, Л.А. Основные элементы концепции экологического маркетинга / Л.А. Мочалова // Вестник УГТУ–УПИ [Электронный ресурс]. – 2006. – № 1. – Режим доступа: <http://vestnik.ustu.ru/files/мочалова.pdf?t=fl&id=87>. – Дата доступа: 16.10.2009.
16. Пищевые продукты. Информация для потребителя. Общие требования: СТБ 1100–2007. – Введ. 12.04.2007. – Минск: Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2007. – 26 с.
17. Пищевые продукты. Правила маркировки знаком "Натуральный продукт". Основные положения: ТКП 126–2008 (03220). – Введ. 19.05.2008. – Минск: Гос. комитет по стандартизации Республики Беларусь, 2008. – 24 с.

Информация об авторе

Хоменчук Анастасия Вячеславовна – аспирант кафедры экономики и МЭО в АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (моб.) 8 (044) 777-28-29. E-mail: homenchyk@gmail.com

Дата поступления статьи – 16 ноября 2009 г.

УДК 372:339.13:664.92/94

МЕТОДИКА АНАЛИЗА РАБОТЫ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. Д. ЦЕВАН, ассистент

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

METHODOLOGY OF ANALYSIS OF WORK OF THE DISTRIBUTIVE NETWORK OF A MEAT PROCESSING ENTERPRISE

A. TSEVAN, the assistant

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

В статье раскрывается сущность процесса аудита товаропроводящей сети мясоперерабатывающего предприятия. Предложена методика оценки эффективности посреднической деятельности в каналах распределения мясной продукции, выявлены основные критерии выбора дилеров.

The given article shows essence of process of audit of distributive channels network of the meat processing enterprise. The author offers the technique of efficiency evaluation of intermediary activity in channels of distribution of meat production, reveals the basic criteria of choice of dealers.

Введение. Для рыночноориентированных мясоперерабатывающих предприятий каналы распределения являются единственным и, без преувеличения, жизненно важным путем, который связывает организацию с потребителем мясной продукции, находящимся во внешней среде. Не случайно в качестве необходимых условий обеспечения выживаемости на современном этапе становления рыночных отношений выступают создание собственных товаропроводящих сетей и постоянная оценка их работы. Методологические и теоретические аспекты организации политики распределения отражены в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, таких как Р. Петерсон, П. Дойль, Ф. Котлер, И. Л. Акулич, В. В. Бурцев, Р. Б. Ноздрева. Однако система сбыта мяса и мясoproдуктов представляет особую модель маркетинга и требует наличия соответствующих субмоделей, которые в научной литературе не освещены, что и повлияло на выбор темы исследований.

Материалы и методы. Методическую основу исследования составляют системно-процессный и функциональный подходы, структурный и логический анализ, экономико-математическое моделирование. Информационной базой исследования послужили статистическая отчетность и материалы государственной статистики, нормативные документы, материалы семинаров и научно-практических конференций, материалы выборочных обследований предприятий мясопереработки.

Результаты и предложения. Методика анализа работы товаропроводящей сети мясокомбината включает в себя аудит взаимоотношений сети. Процедура аудита сети должна быть направлена на проблемы общих изменений в каналах распределения, а затем на подробное рассмотрение основных участников. Круг вопросов, с помощью которых выявляется воздействие на канал, включает исследования изменений в технологии, в составе участников канала, изменений во взаимоотношениях в канале и в направлении деятельности участников канала [1, с. 156].

Аудит начинается с обобщенной оценки, которая может быть использована для краткосрочного аудита. Интересующие вопросы подразделены на группы в соответствии с видом торговой деятельности посредника, его маркетинговым позиционированием, конкурентоспособностью и покупательским поведением [2, с. 33]. Анализ лучше проводить, начиная с причин изменений в покупательском поведении, затем проанализировать торговые и операционные показатели и через них выйти на оценку конкурентоспособности и рыночного позиционирования. Аудит должен содержать прогноз сильных и слабых сторон участника сети в конкурентной перспективе.

В ходе исследований выявлены специфические особенности политики распределения продукции мясокомбинатов Республики Беларусь. В целях доведения продукции до потребителей мясоперерабатывающие предприятия используют различные каналы распределения. Так, для реализации колбасных изделий используются каналы нулевого уровня (через фирменные магазины), одноуровневые каналы (через розничную торговую сеть), двухуровневые каналы (оптовые предприятия). Для реализации консервной продукции используется как одноуровневый канал (через розничные магазины на местном рынке), так и двухуровневые (через дилеров – оптовые фирмы), что в целом говорит о широких товаропроводящих сетях мясоперерабатывающих предприятий.

В ходе процедуры аудита товаропроводящей сети по каждому из рассматриваемых вариантов каналов распределения и сбыта необходимо дать оценку следующих параметров:

- географическое положение потребителей для оценки возможных транспортных расходов;
- концентрация потребителей и размеры средних партий закупок каждым потребителем в целях объединения партий поставок для находящихся рядом потребителей;
- объемы и время поставок потребителям, а также периодичность поставок;
- технологические условия доставки и организация продаж каждым каналом распределения;
- цена за партию, поставляемую в определенное время, а также цена за одну транспортную единицу товара;
- условия конкуренции в каналах товародвижения;
- функциональная специализация того или иного канала товародвижения (только транспортировка, оптовая торговля и т. д.);
- правовая защищенность каналов товародвижения.

При рассмотрении этих факторов необходимо использовать результаты анализа товаров, целевого рынка сбыта, сильных и слабых сторон товара, жизненного цикла товара, потребителей, конкурентов, ценовой политики и т. д. [3, с. 211].

Динамика объемов продаж по каналам распределения в 2008 г. показывает, что наибольшая доля мяса и субпродуктов 1 категории (около 72 % от объема продаж за год) реализуется оптом на региональные рынки. В рознице и фирменной торговле объемы продаж данной товарной группы по мясокомбинатам колеблются от 10 до 38 %.

Консервы реализуются, главным образом, оптом (в среднем 91 % объемов продаж консервной продукции за год), преимущественно областными посредниками. Спрос оптовой торговли на эту ассортиментную группу особенно возрастает в IV квартале 2008 г. В рознице данной продукции было реализовано около 4,8 %, фирменными магазинами – всего 2,2 % от общего объема продаж.

Следовательно, по мясу и консервам наблюдается тенденция роста оптовых продаж в общем объеме реализации. При этом колбасная продукция мясоперерабатывающих предприятий Республики Беларусь приблизительно на 87 % реализуется через розничную сеть продуктовых магазинов.

Что касается ширины каналов распределения, то самыми узкими из них являются каналы нулевого уровня (мясоперерабатывающие предприятия чаще всего имеют от 1 до 3 фирменных магазинов), самыми широкими – одноуровневые каналы распределения (разветвленная сеть розничной торговли). Число оптовых посредников в двухуровневых каналах распределения колеблется от 6–11 (по мясу и субпродуктам) до 3–7 (по консервам).

Зачастую по предприятиям мясопереработки АПК Республики Беларусь наблюдается сдерживание развития региональной дилерской сети, что связано с невозможностью обеспечить товаром в необходимом ассортименте нескольких дилеров. В 2008 г. развитие региональных дилеров частично сдерживалось за счет неполного выполнения их заявок (по группе сырокопченых колбас и деликатесов недовыполнено ориентировочно 23 % заявок).

Для оценки эффективности работы товаропроводящих сетей можно предложить методику, которая предполагает сравнение результатов деятельности участников канала по следующим параметрам.

Во-первых, оценивается стабильность поступления денежных средств (S) от посредников по формуле:

$$S = \frac{\sum_{x=x_1}^{12} |y_x - y^*(x)|}{\sum_{x=x_1}^{12} y_x} \times 100\%, \quad (1)$$

где y_x – поступления от посредника в x -месяце, ден. ед.;

$y^*(x)$ – линейные денежные поступления в месяц, ден. ед.;

x – номер месяца;

x_1 – номер месяца с начала поступления денежных средств от посредника.

Во-вторых, с помощью рангов и баллов оценивается степень сотрудничества участников канала с предприятием при проведении маркетинговых исследований, рекламных кампаний и т. д.

В-третьих, по десятибалльной шкале оценивается степень участия посредников в формировании текущего плана отгрузки готовой продукции. Оценка проводится по таким показателям, как своевременность подачи заявки на отгрузку готовой продукции на планируемый месяц, достоверность и полнота информации в заявке.

Процент выполнения отгрузки рассчитывается по формуле:

$$K_1 = \frac{(V_{\phi} - V_{пл})}{V_{пл}} \times 100\%, \quad (2)$$

где V_{ϕ} – отгрузка фактическая;

$V_{пл}$ – отгрузка по плану.

В-четвертых, определяются лучшие участники товаропроводящей сети предприятия на основе общей оценки их работы. Общий итог (И)

рассчитывается по формуле:

$$И = \frac{\sum B_n \times И_n}{100\%}, \quad (3)$$

где B_n – вес критерия, %;

$И_n$ – сумма баллов с учетом весомости каждого показателя.

Впоследствии проводится опрос участников товаропроводящей сети предприятия о целесообразности реализации того или иного вида мясной продукции и диапазоне цен, в котором они согласны эту продукцию приобрести. На основе полученной информации проводятся расчеты оптимальной цены и объемов реализации конкретного вида мясной продукции.

Мы предлагаем следующий механизм установления цен внутри канала товародвижения мясной продукции. Первоначально определяется совокупная прибыль всего канала (Π_c):

$$\Pi_c = B_p - Z_n - Z_{\text{пер}}, \quad (4)$$

где $Z_{\text{пер}}$ – затраты мясоперерабатывающего предприятия на переработку тонны сырья, производство из него готовой продукции и ее продвижение на рынке (без учета себестоимости основного сырья);

Z_n – издержки обращения посредников в расчете на продукцию из тонны сырья;

B_p – прогнозируемая выручка от продажи мясопродуктов из тонны сырья конечным потребителям на данном рынке.

На основе взаимного соглашения устанавливают коэффициенты распределения совокупной прибыли между участниками канала: p – мясоперерабатывающему предприятию, c – посреднику ($p + c = 1$). Прибыль по участникам канала составит: $p \times \Pi_c$ – мясокомбинату, $c \times \Pi_c$ – посреднику. Следовательно, цена предприятия мясопереработки составит: $\Pi_{\text{пер}} = Z_{\text{пер}} + p \times \Pi_c$, цена посредника: $\Pi_n = Z_n + \Pi_{\text{пер}} + c \times \Pi_c$.

Целесообразно соотношение $p = c$, а в идеале $p > c$, тем самым стимулируется производство продукции, в процессе которого создается прибавочная стоимость. Реализация данной методики возможна при создании вертикальных маркетинговых систем.

В целях повышения эффективности управления каналами распределения продукции предприятий мясопереработки АПК Республики Беларусь можно порекомендовать формирование трехуровневых каналов распределения в городской дистрибуции путем передачи части перспективных розничных торговых точек, обеспечивающих невысокие объемы продаж и прибыли, дилерам.

Торговые посредники являются составной частью товаропроводящей сети, независимо от того, кому принадлежит эта сеть: товаропроизводителю или оптово-торговым предприятиям. Вследствие этого к торговому посредничеству следует отнести сбытовые структуры, организационно и административно входящие в коммерческую сферу деятельности предприятия-товаропроизводителя. В любом случае каждый товаропроизводитель часть своей продукции должен реализовывать через собственную торговую (дилерскую) сеть – этот вопрос также решается по критерию коммерческой выгоды. Естественно, что создание такой сети требует определенных затрат – единовременных и текущих [4, с. 60].

Единовременные затраты в отличие от инвестиций в производство производятся на относительно длительный срок (10–15 лет и более), поскольку основная их часть расходуется на здания (складские и торговые помещения) и сооружения (подъездные пути, эстакады и т. п.). Поэтому товаропроизводитель несет в основном текущие затраты по содержанию своей товаропроводящей сети: оплата труда, персонала, текущий ремонт и техническое обслуживание, реклама, транспортные расходы, амортизация всех основных фондов. Объективно все эти расходы покрываются торговыми наценками [5, с. 324].

Количество собственных посредников сопоставляется с общим числом посредников. Иными словами, каждый товаропроизводитель должен знать общее число посредников, а из них выделить необходимое количество для собственной товаропроводящей сети. Торговые посредники осуществляют свою деятельность в разных точках рыночного пространства с разным логистическим потенциалом для реализации продукции, а поэтому с различной интенсивностью товародвижения. Вследствие этого эффективность реализации продукции у разных посредников будет заметно отличаться [6, с. 147].

Данное обстоятельство позволяет определить оптимальное распределение мясной продукции или продукции отдельного предприятия мясопереработки среди посредников, для чего необходимо ввести следующие обозначения:

- наименование посредников – 1, 2, i , ..., n ;
- цена продукции, реализуемой каждым посредником, руб/ед. – p_1 ,

$p_2, p_3, \dots, p_n$;

- максимальное количество мясной продукции, которое посредники могут принять и оплатить в течение данного периода в нат. ед. – $m_1, m_2, m_3, \dots, m_n$;

- общий объем мясной продукции, подлежащей реализации в данном периоде, нат. ед. – Q .

Исходя из принятых обозначений, получаем модель.
Целевая функция будет иметь следующий вид:

$$L = \sum_{i=1}^n p_i \times x_i \rightarrow \max, \quad (5)$$

при следующих ограничениях:

а) производственные и финансовые возможности посредников:

$$x_i(x_2, x_i, x_n) < m_i(m_2, m_i, m_n); \quad (6)$$

б) соответствие общего объема реализации мясной продукции объемам реализации каждого посредника:

$$\sum_{i=1}^n x_i = Q; \quad (7)$$

в) неотрицательность значений объемов реализации:

$$x_i > Q. \quad (8)$$

Данная модель решается по стандартным программам, в результате чего определяется оптимальное распределение, то есть количество продукции: $\{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}$, передаваемое на реализацию соответствующему посреднику.

Разработанная модель допускает ряд модификаций, например, ужесточение требований к посредникам, или ослабление ограничений ($\sum x < Q_i$), приведение ее к многопродуктовому виду.

Однако следует подчеркнуть, что если посредники не обеспечивают получения дополнительной прибыли по сравнению с той, которую производители извлекают при самостоятельном сбыте товаров на рынке, их привлечение экономически бессмысленно.

В связи с этим контроль деятельности дилеров и оценка эффективности их работы приобретают еще большее значение.

Комплексная оценка эффективности работы дилеров предполагает создание информационной базы данных и отслеживание таких показателей, как:

1. Динамика продаж каждого дилера (ежемесячные и еженедельные отчеты, в том числе по клиентской базе дилера с разбивкой по районам города, городам области, опту и рознице);

2. Изменение клиентской базы (ежемесячное получение данных от дилеров об изменении обслуживаемой ими клиентской базы по городу,

ежемесячный аудит торговой сети на предмет фактического изменения представленности продукции в регионах);

3. Отслеживание информации о размере торговой наценки дилера на продукцию мясокомбината, скидках, предоставляемых дилером своим клиентам;

4. Проведение единого мерчандайзинга;

5. Возможности использования транспорта дилеров как рекламоносителей, распространения рекламных материалов в местах продажи, обслуживаемых дилером.

Таким образом, поскольку посредничество и, в первую очередь, торговля, представляют основную составляющую логистической инфраструктуры мясоперерабатывающих предприятий, использование логистического подхода позволяет решить актуальную проблему эффективного распределения общего объема реализации по посредникам, выявить целесообразность функционирования каждого посредника и обоснованность расширения (или сокращения) их общего числа по конкретной реализуемой мясной продукции.

В современной хозяйственной ситуации нашей страны эта проблема стала особенно актуальной, так как известно, что в ряде отраслей возникла разветвленная сеть явно избыточных посредников, действия которых необоснованно повышают конечную цену продукции. В то же время в таких отраслях, как переработка сельхозпродукции, явно недостаточно развита товаропроводящая сеть.

Заключение. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что комплексная оценка функционирования товаропроводящей сети по количественным и качественным характеристикам позволяет получать достаточно серьезную информацию для принятия важных решений по повышению эффективности политики распределения мясокомбинатов. Апробация предлагаемой методики на мясокомбинатах Республики Беларусь позволит выбрать наилучших посредников, определить оптимальный объем производства и отгрузки продукции, рассчитать оптимальную цену и объем реализации отдельных видов мясной продукции. Общий экономический эффект от внедрения предлагаемой методики составит, по предварительным расчетам, 54,6 млн бел. руб. дополнительной прибыли в год в расчете на мясоперерабатывающее предприятие.

Список использованной литературы

1. Prada, A. Organisation des canaux de progression / A. Prada. – Paris: ERA, 2007. – 324 p.

2. Никитенко, П. Формирование и развитие ТПС: научный подход / П. Никитенко // Товаропроводящая сеть Республики Беларусь. – 2007. – № 3. – С. 33–34.

3. Котлер, Ф. Управление каналами распределения. / Ф. Котлер // Основы маркетинга: учебник / Ф. Котлер [и др.]. – Пер с англ., 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Изд. дом "Вильямс", 2000. – С. 367–368.

4. Глубокий, С. Проблемы идентификации положения оптовых и розничных дистрибьюторов в товаропроводящих сетях белорусских предприятий / С. Глубокий, Н. Макарович // Маркетинг, реклама и сбыт. – 2006. – № 5. – С. 59–63.

5. Darley, M. Multi level marketing / M. Darley. – New York: Printice Hall, Englewood. – 2003. – 412 p.

6. Robert A. Peterson Marketing Research / A. Robert. – Dallas: Business Publication, 1992. – 340 p.

Информация об авторе

Цеван Алеся Дмитриевна – ассистент кафедры организации производства в АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия".
Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 137-03-85. E-mail: alesya82@bk.ru

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 338.57(476)

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНОВЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ ПЕРЕРАБОТКЕ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ

А.А. ЦЫГАНКОВ, кандидат экономических наук, доцент
УО "Белорусский государственный экономический университет"

DEVELOPMENT OF METHODS OF SUBSTANTIATION OF PRICE DECISIONS IN RECYCLING OF CUSTOMER-OWNED RAW MATERIALS

A. TSYGANKOW, the candidate of economic sciences
The Establishment of Education

"The Belorussian state Economic University"

Предложена методика обоснования ценовых решений, принимаемых при заключении договоров на переработку давальческого сырья, позволяющая обеспечить эффективность толлинговых операций для предприятия-переработчика. В статье раскрывается содержание толлинговых операций, рассматриваются особенности согла-

The author offers the method of substantiation of price decisions which are made when concluding contracts about recycling of customer-owned raw materials. This method allows to provide effectiveness of tolling deals for the processing enterprise. The article presents the content of tolling operation, features of harmonization of price on

сования цен на услуги по переработке сырья на давальческих условиях. Приводятся алгоритмы принятия решения о целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья в случае предложения со стороны предприятия-давальца по критерию прибыли от оказания услуги, а также распределения прибыли между предприятием-переработчиком и предприятием-давальцем.

services of recycling of customer-owned raw materials. The author presents algorithms for deciding whether the deal of recycling of customer-owned raw materials is reasonable in the case of an offer made by the customer on the criterion of profit from providing services, as well as profit sharing between enterprises.

Введение. Развитие толлинговых операций, в том числе с зарубежными странами, странами СНГ, определяет необходимость исследования специфики формирования цен на давальческие услуги, разработки методических рекомендаций для субъектов хозяйствования, которые бы способствовали разъяснению особенностей ценообразования при осуществлении толлинговых операций и, соответственно, позволяли бы принимать обоснованные управленческие решения при заключении сделок по переработке давальческого сырья, а также отстаивать собственные интересы в процессе заключения сделки и согласования размера цены на услугу по переработке сырья.

Толлинг, или производство продукции из давальческого сырья, уже давно получил широкое распространение в мировой экономической практике и узаконен Всемирной торговой организацией как одна из форм разделения труда. Работа на давальческом сырье позволяет предприятиям дозагружать производственные мощности, обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции, гарантирует ее сбыт, расширяет возможности изучения опыта работы, снижает потребность в кредитах на приобретение сырья.

В белорусской экономике толлинг распространился в первой половине 90-х годов, когда многие предприятия получили возможность поработать с ведущими западными фирмами на их сырье, с их брендами, по их технологиям. В Республике Беларусь на давальческом сырье работают многие предприятия химической, нефтехимической, швейной, целлюлозно-бумажной промышленности, предприятия черной металлургии и многие другие.

Вопросы установления цен освещались в работах современных западных (Т.Т. Нэгла, Р.К. Холдена [1]), отечественных (И. Полещук [2], В. Тарасова [3]) и российских ученых-экономистов (И. Липсица [4], П. Шуляк [5], И. Салимжанова [6] и др.). Однако предложенные решения не позволяют обосновать целесообразность внешнеторговых толлинговых операций. Это предопределило необходимость проведения иссле-

дования и разработки методики обоснования ценовых решений и определения целесообразности выполнения толлинговых операций.

Материалы и методы. Методологической основой исследования послужили экономические законы, а также базовые положения теории маркетинга и менеджмента. В процессе проведения исследования применялись общенаучные методы познания (анализ и синтез, индукция и дедукция и др.), методы системного, ситуационного анализа, эмпирического исследования (наблюдение, сравнение), логический анализ результатов, полученных на всех этапах исследования, и их обобщение. Информационную базу составили законодательные акты и нормативные документы Министерства экономики Республики Беларусь.

Результаты и предложения. Давальческое сырье (давальческий продукт) – это исходный, сырьевой продукт, принадлежащий на праве собственности субъекту хозяйствования (заказчику) Республики Беларусь или субъекту хозяйствования иностранного государства и передаваемый заказчиком продукции ее изготовителю с целью переработки и получения товарных продуктов (готовой продукции) определенного ассортимента, качества и объема, оговоренных заключенным контрактом между предприятием-переработчиком и заказчиком (собственником сырья).

К основным операциям по переработке давальческого сырья относятся: переработку, обработку, технологическую доработку, включая розлив подакцизных видов готовой продукции. Так как при толлинге производственный процесс изготовления и реализации конечной продукции разделен между партнерами, то системы управления предприятием у каждого участника производственного процесса структурно упрощаются по сравнению с вариантом полного производственного цикла на одном предприятии. Подобная кооперация позволяет каждому партнеру повысить эффективность своей системы управления за счет специализации на более однородных функциях.

Заказчик (он же собственник сырья и готовой продукции) может вступать в толлинговые отношения одновременно с несколькими изготовителями, распределяя таким образом материальные и финансовые потоки между своими контрагентами. Это распределение может быть обусловлено в каждый конкретный момент времени как состоянием рыночной конъюнктуры на отдельных географических рынках сырья и сбыта готовой продукции, так и техническим состоянием производства отдельного партнера.

В настоящее время выделяют внешний и внутренний толлинг.

При внешнем (классическом) толлинге заказчиком является не просто организация, а организация, имеющая иностранный статус, и при передаче сырья на переработку и вывозе готовой продукции товарно-материальные ценности не просто делают круг "собственник – подрядчик – собственник", а пересекают таможенную границу.

При классическом толлинге собственник сырья является и собственником конечной продукции. Он обеспечивает производство партнера основным сырьем и вспомогательными материалами, он же, как собственник, несет все риски сбытовой политики. Переработчик, получая оплату за переработку исходного сырья в готовый продукт, не озабочен ни материальным обеспечением производства, ни разработкой стратегии сбыта. Отличие внутреннего толлинга от внешнего заключается в том, что партнер не ввозит сырье из-за рубежа, а закупает его внутри страны и здесь же перерабатывает на условиях толлингового соглашения. Таким образом, понятие толлинг является обширным и предполагает использование различных схем сотрудничества.

Действующий в Республике Беларусь порядок формирования цен на продукцию (товары), вырабатываемую из давальческого сырья, характеризуется определенной свободой предприятия-переработчика и это определяет многовариантность его ценового поведения. В такой ситуации согласование уровня цены на услугу по переработке давальческого сырья с заказчиком во взаимосвязи с финансовым результатом переработки является одной из основных задач предприятия-переработчика. В связи с этим возникает необходимость разработки алгоритма принятия решения о целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья, а также распределения прибыли между предприятием-переработчиком и предприятием-давальцем.

В основу разработки алгоритма положена методика "встречных расчетов" [2], суть которой состоит в одновременном осуществлении нескольких расчетов относительно некоторого показателя деятельности предприятия, выбранного в качестве критерия эффективности в соответствии с преследуемой целью деятельности.

В предлагаемом нами варианте алгоритма принятия решения о целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья и распределения прибыли между участниками сделки с позиции предприятия-переработчика все действия и расчеты предприятия-переработчика по обоснованию сделки можно условно разделить на две части: расчеты, направленные на определение целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья в случае предложения со стороны предприятия-давальца по критерию прибыли от оказа-

ния услуги, и расчеты, связанные с распределением прибыли между предприятием-переработчиком и предприятием-давальцем.

При разработке алгоритма принятия решения о целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья предложение о давальческой сделке поступает от предприятия-давального (рис. 1).

Потенциальная цена на услугу по переработке давальческого сырья уже установлена и предлагается предприятию-переработчику. Критерием целесообразности заключения сделки по переработке сырья выступает размер рентабельности предприятия-переработчика.

Для определения рентабельности услуги по переработке переработчик вычитает из предложенной предприятием-давальцем цены на услугу по переработке косвенные налоги и неналоговые платежи, планируемые затраты на оказание услуги по переработке давальческого сырья. На основании полученного размера прибыли рассчитывается рентабельность услуги по переработке (R_p).

Если расчетная рентабельность услуги по переработке больше или равна целевой (нормативной) рентабельности ($R_{ц}$), установленной предприятием-переработчиком, то оказание услуги для предприятия выгодно, и принимается решение о целесообразности заключения сделки. Как результат – принимается предложение о переработке сырья от заказчика.

В противном случае принимается решение о нецелесообразности переработки давальческого сырья, а предприятию-давальному отправляется отказ на переработку сырья или предложение на пересмотр условий заключения сделки по переработке сырья.

В процессе согласования цены услуги по переработке давальческого сырья у предприятия-переработчика может возникнуть задача обоснования необходимого увеличения цены услуги по переработке. В данной ситуации основным аргументом может выступать уровень рентабельности, который имеет предприятие-давальец от реализации товара, произведенного по давальческой схеме и предприятие-переработчик этого сырья.

В соответствии с представленным на рисунке 2 алгоритмом принятия решения о возможности перераспределения прибыли между предприятием-переработчиком и предприятием-давальцем необходимо определить и сопоставить расчетные рентабельности по предприятию-переработчику и предприятию-давальному сырья.

Для определения рентабельности предприятия-давального следует провести ряд исследований и расчетов. На первом этапе необходимо собрать информацию о ценах на товар, реализуемый предприятием-давальцем в стране реализации, определить стоимость сырья, отправляемого на переработку на давальческих условиях предприятию-перера-

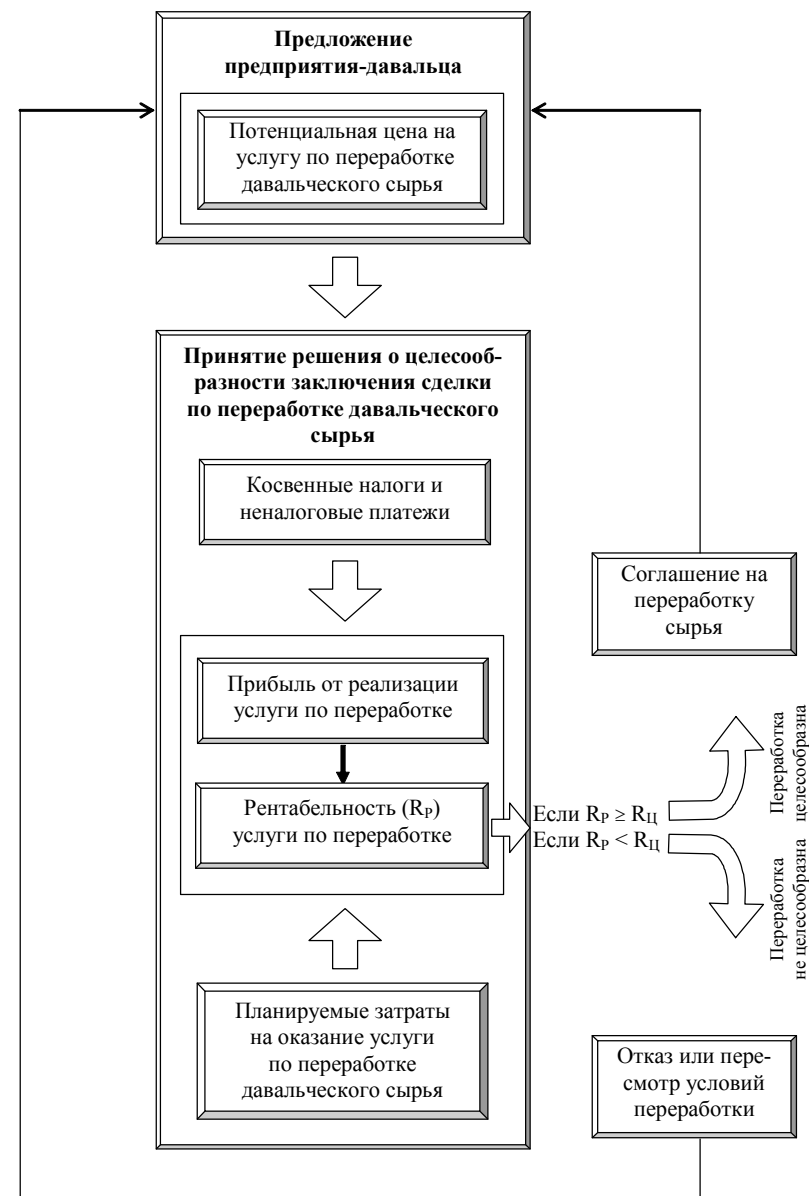


Рисунок 1 – Алгоритм принятия решения о целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья в случае предложения со стороны предприятия-давального по критерию прибыли от оказания услуги

ботчику, размер транспортных расходов, которые понесет предприятие-давальец по доставке сырья на переработку и транспортировке готовой продукции.

На следующем этапе выполняется "очистка" потенциальной цены на товар от косвенных налогов и неналоговых платежей в стране реализации, далее исключается стоимость сырья, отправляемого на переработку на давальческих условиях, и транспортные расходы по доставке сырья на переработку и транспортировке готовой продукции. Полученная разница будет представлять собой прибыль от реализации продукции предприятия-давальца. Итогом расчетов выступает определение рентабельности предприятия-давальца (R_D).

Аналогично рассчитывается рентабельность предприятия-переработчика (R_P) (алгоритм представлен на рисунке 1).

Заключительным этапом представленного на рисунке 2 алгоритма является принятие решения о возможности изменения условий сделки по критерию прибыли от реализации (переработки) продукции. Для этого предприятие-переработчик сравнивает свою расчетную рентабельность услуги (R_P) по переработке давальческого сырья с расчетной рентабельностью предприятия-давальца (R_D) от реализации товара, произведенного по давальческой схеме.

Если расчетная рентабельность предприятия-давальца (R_D) меньше или равна расчетной рентабельности предприятия-переработчика (R_P), то перераспределение прибыли в пользу предприятия-переработчика не целесообразно и следует сохранить достигнутое соглашение о цене услуги по переработке сырья.

В противном случае, если расчетная рентабельность предприятия-давальца больше расчетной рентабельности предприятия-переработчика, то переработчик принимает решение о целесообразности ведения переговоров об изменении предложенных условий сделки в сторону увеличения цены услуги по переработке давальческого сырья.

Заключение. Таким образом, предложенная автором методика обоснования ценовых решений, принимаемых при заключении договоров на переработку давальческого сырья, включающая алгоритмы принятия решения о целесообразности заключения сделки по переработке давальческого сырья, а также распределения прибыли между предприятием-переработчиком и предприятием-давальцем, позволит обеспечить эффективность толлинговых операций с точки зрения изготовителей продукции, а также наиболее эффективно подходить к вопросу об установлении цен, сохранять и улучшать показатели их хозяйственной деятельности.

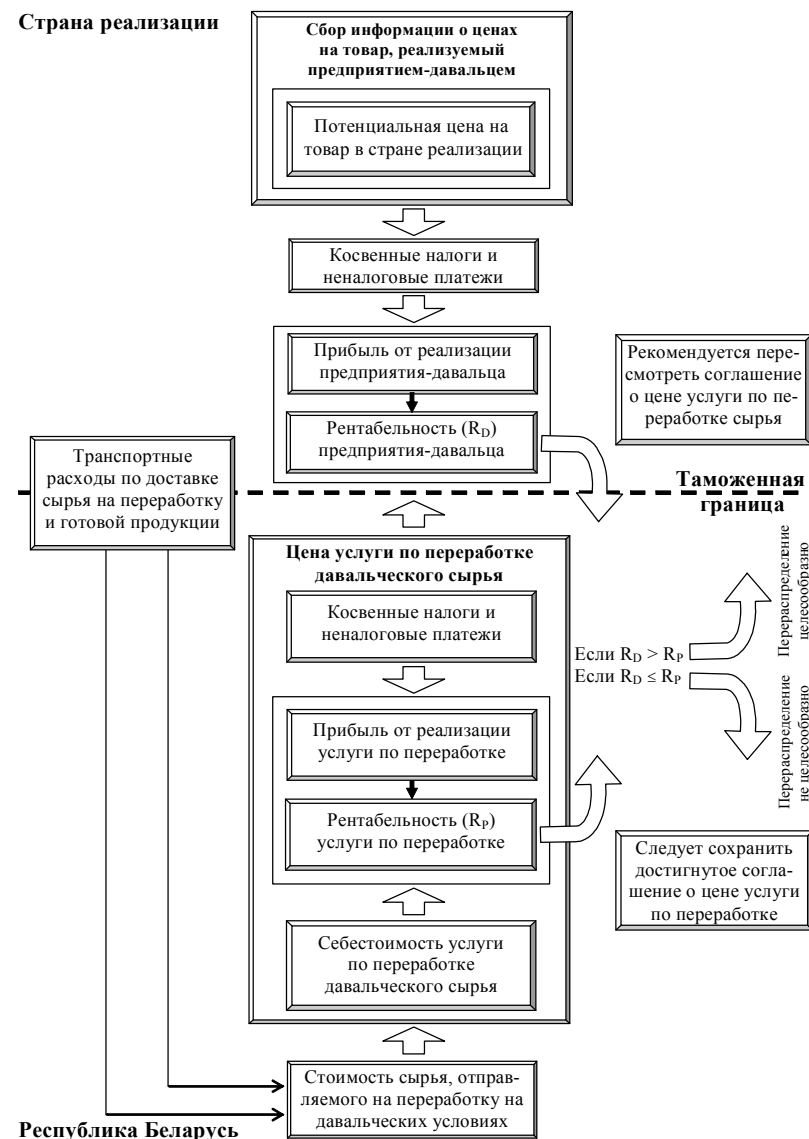


Рисунок 2 – Алгоритм принятия решения о возможности перераспределения прибыли между предприятием-переработчиком и предприятием-давальцем

Список использованной литературы

1. Нэгл, Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т.Т. Нэгл, Р.К. Холден. – СПб.: Питер, 2004. – 544 с.
2. Полещук, И.И. Ценообразование: учебник / И.И. Полещук, В.В. Терёшина. – Минск: БГЭУ, 2001. – 303 с.
3. Тарасов, В.И. Ценообразование: учебник / В.И. Тарасов. – Минск: Книжный дом, 2005. – 256 с.
4. Липсиц, И.В. Коммерческое ценообразование / И.В. Липсиц. – М.: БЕК, 2008. – 527 с.
5. Шуляк, П.Н. Ценообразование / П.Н. Шуляк. – М.: ИВЦ "Маркетинг", 2008. – 196 с.
6. Цены и ценообразование: учебник для вузов / И.К. Салимжанов [и др.]; под общ. ред. И.К. Салимжанова. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 2008. – 304 с.

Информация об авторе

Цыганков Александр Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики и ценовой политики УО "Белорусский государственный экономический университет". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 209-88-52; тел. (моб.) 8(029) 682-60-03. E-mail: tsygankow@bseu.by

Дата поступления статьи – 5 мая 2009 г.

УДК 635.21.001.573

МОДЕЛЬ ОБОСНОВАНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЗОН ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ

С.А. ШАЛАЕВА, ассистент

УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия"

MODEL OF SUBSTANTIATION OF SPECIALIZED ZONES OF POTATO MANUFACTURE

S. SHALAYEVA, the assistant

The Establishment of Education

"The Belorussian State Agricultural Academy"

Разработана экономико-математическая модель рационального размещения картофелеводства в сырьевой зоне перерабатывающего предприятия, позволяющая обосновать экономическую целесообразность расширения посевных площадей и увеличения производства картофеля для конкретных сельскохозяйственных организаций. Установлены раз-

The economic-mathematical model of rational placing of potato growing in the raw zone of a processing enterprise is developed. It allows to substantiate economic feasibility of expansion of areas under crops and increase in potato manufacture for the concrete agricultural organisations. The sizes of branch of potato growing, the scheme of placing of culture

меры отрасли картофелеводства, схемы размещения культуры в хозяйствах сырьевой зоны. Уточнены наиболее эффективные каналы реализации продукции и емкость данных каналов, определены основные поставщики сырья для перерабатывающего предприятия.

in farms of the raw zone are established. The most effective channels of realisation of production and capacity of the given channels are specified, the basic suppliers of raw materials for the processing enterprise are defined.

Введение. В настоящее время перерабатывающие организации и предприятия, производящие картофель, организационно изолированы друг от друга. Картофелеперерабатывающие предприятия не имеют четко очерченных сырьевых зон. В результате этого картофель, поступающий на перерабатывающие предприятия, во многих случаях обезличивается, что не позволяет крахмальным и овощесушильным заводам укреплять связи с поставщиками. Часть картофелеперерабатывающих предприятий работает не с полной загрузкой, что негативно сказывается на их финансовом состоянии.

Совершенствование экономических отношений предприятий перерабатывающей промышленности с поставщиками картофеля предполагает рационализацию сырьевых зон перерабатывающих предприятий [1, 6, 7]. В хозяйствах, которые расположены в зоне специализации таких предприятий, целесообразно повысить уровень концентрации посевов технологического картофеля до оптимального. Определить и обосновать темпы и масштабы специализации, размещения и концентрации посевов картофеля можно с использованием экономико-математических методов и моделей.

Вопросы оптимизации размещения продуктовых подкомплексов достаточно подробно изложены в фундаментальных работах А.М. Гатаулина, Р.Г. Кравченко, А.П. Курносова, Э.Н. Крылатых, В.В. Милосердова и др. [2, 4]. Однако они практически не рассматривались в разрезе картофелепродуктовых подкомплексов. Актуальность и недостаточная разработанность этих проблем послужили основанием для проведения данного исследования.

Материалы и методы. В качестве методов исследования использовались общелогические приемы познания (анализ и синтез, обобщение, абстрагирование, аналогия, сравнение), методы эмпирического и экономического анализа (монографический, расчетно-конструктивный, экономико-статистический, экономико-математический). Информационной базой послужили данные статистической и бухгалтерской отчетности РУП "Толочинский консервный завод", годовые отчеты сельскохозяйственных организа-

ций сырьевой зоны РУП "Толочинский консервный завод" за 2007 г., справочные материалы, а также нормативно-законодательные акты Республики Беларусь по вопросам развития картофелепродуктового подкомплекса [3, 5, 8].

Результаты и предложения. Разработанная нами модель апробирована на предприятиях, входящих в сырьевую зону РУП "Толочинский консервный завод". Основной целью ее построения является обоснование увеличения валового производства картофеля, наращивание объемов его переработки с размещением посадок культуры по сырьевой зоне в тех хозяйствах, которые получают наибольший экономический эффект от возделывания картофеля, с целью получения максимальной прибыли в отрасли картофелеводства и перерабатывающей промышленности.

Экономико-математическая модель оптимизации размещения картофеля в сельскохозяйственных организациях картофелепродуктового подкомплекса имеет блочно-диагональную структуру (рис.), в которой основные блоки связаны между собой ограничениями связующего блока и целевой функцией [4].

Каждый основной блок описывает функционирование конкретного сельскохозяйственного предприятия и включает ограничения:

- по посевной площади картофеля;
- объемам реализации продукции государству и на рынке;
- удовлетворению потребности в картофеле для внутренних нужд;
- использованию нетоварного картофеля на корм скоту;
- по формированию семенного фонда;
- обеспечению животных кормами (как нестандартный картофель, так и отходы его переработки);
- использованию трудовых и материально-денежных ресурсов с учетом их возможного привлечения;
- определению потребности в технике;
- рациональному использованию собственной техники.

Связующий блок представлен следующими ограничениями:

- по реализации картофеля государству хозяйствами сырьевой зоны;
- объему переработки картофеля и использованию производственных мощностей;
- производству продукции и реализации ее по каналам сбыта.

Оптимальное решение экономико-математической задачи позволяет обосновать посевные площади картофеля в тех хозяйствах, которые имеют возможность получать наибольший эффект от его возделывания, создавая тем самым надежную, постоянную сырьевую зону для обеспечения картофелеперерабатывающего предприятия необходимым

количеством сырья, поставок государству, реализации на рынке, выделения картофеля на фуражные и семенные цели.

Рекомендуется увеличить в 2,4 раза по сравнению с 2007 г. площадь посева картофеля в сырьевой зоне и довести ее в перспективе до 3555 га, в результате чего удельный вес картофеля в пашни увеличится с 5,0 до 12,4 % (табл. 1). Наибольшее увеличение посевной площади картофеля (более 300 га) планируется в СПК "Круглянский рассвет". Удельный вес картофеля данного хозяйства в площади сырьевой зоны увеличится на 7,4 п. п., а доля собственной зоны завода снизится на 20,5 п. п.

Расширение посевов картофеля произойдет за счет перераспределения ресурсов и более интенсивного их использования, вовлечения в товарное производство площади пашни, занятой под паром.

Для расширения посевов картофеля в специализированных хозяйствах Программой развития картофелеводства на 2006–2010 годы предусмотрено выполнение следующих мероприятий: восстановление работы механизированных звеньев по выращиванию картофеля; разработка и организация производства системы машин, оборудования для послеуборочной доработки картофеля; оснащение комплексами машин и оборудования для выращивания, хранения и предреализационной подготовки картофеля; проведение ремонта, модернизации существующих картофелехранилищ, оснащение их системами вентилирования; выделение хозяйствам на условиях долгосрочной аренды уборочной и другой техники по возделыванию картофеля; обеспечение широкого внедрения новых технологий, сортов, высококачественного семенного материала и др. [5].

Для возделывания товарного картофеля в сырьевой зоне используется 47,4 % площади культуры, при этом для реализации перерабатывающим предприятиям – 35,9; государству – 9,2; на рынке – 2,3 % (табл. 2). Следует отметить, что РУП "Толочинский консервный завод", ОАО "Но-



Рисунок – Схема экономико-математической модели оптимизации размещения картофеля в сельскохозяйственных организациях картофелепродуктового подкомплекса

Таблица 1 – Размещение отрасли картофелеводства в сырьевой зоне РУП «Толочинский консервный завод»

Сельскохозяйственная организация, район	Фактическое (2007 г.)		Планируемое			Планируемая площадь к площади 2007 г., раз
	площадь, га	удельный вес в площади хозяйства, %	удельный вес в площади хозяйства, %	площадь, га	удельный вес в площади сырьевой зоны, %	
РУПСХ «э/б «Устье» Оршанский р-н	113	3,1	7,8	439	12,0	12,3
КУСХП «Совхоз «Днепр» Оршанский р-н	60	2,5	4,1	292	12,0	8,2
СПК «Беленево» Сенненский р-н	89	3,3	6,1	269	10,1	7,6
СПК «Круглянский рассвет» Круглянский р-н	40	1,3	2,7	358	11,9	10,1
РУСП «э/б «Спартак» Шкловский р-н	146	4,1	10,1	431	12,0	12,1
КУСХП «Краснолуцкое» Чашникский р-н	82	2,9	5,7	337	12,0	9,5
КУСХП «Агро-Селище» Ушачский р-н	66	5,0	4,5	159	11,9	4,5
ОАО «Новая Друть» Бельничский р-н	355	5,5	24,5	770	12,0	21,7
РУП «Толочинский консервный завод», собственное производство	500	17,5	34,5	500	17,5	14,0
Итого по сырьевой зоне	1451	5,0	100,0	3555	12,4	100,0
						2,4

Примечание. Рассчитано автором на основе годовых отчетов сельскохозяйственных организаций сырьевой зоны.

Таблица 2 – Планируемая структура посевных площадей товарного картофеля в сельскохозяйственных организациях сырьевой зоны

Сельскохозяйственная организация, район	Площадь картофеля для реализации						
	государству		перерабатывающему предприятию			на рынке	
	га	% к всего *	га	% к всего *	га	% к всего *	на семена га % к всего *
РУПСХ «э/б «Устье» Оршанский р-н	19,7	4,5	–	–	4,9	1,1	–
КУСХП «Совхоз «Днепр» Оршанский р-н	16,3	5,6	–	–	4,1	1,4	–
СПК «Беленево» Сенненский р-н	16,8	6,2	–	–	4,2	1,6	–
СПК «Круглянский рассвет» Круглянский р-н	12,1	3,4	165,4	46,2	3,0	0,8	–
РУСП «э/б «Спартак» Шкловский р-н	61,9	14,4	227,8	52,9	15,5	3,6	–
КУСХП «Краснолуцкое» Чашникский р-н	17,6	5,2	86,2	25,6	4,4	1,3	–
КУСХП «Агро-Селище» Ушачский р-н	16,8	10,6	35,8	22,5	4,2	2,6	–
ОАО «Новая Друть» Бельничский р-н	124,2	16,1	82,5 376,3**	59,6	31,0	4,0	–
РУП «Толочинский консервный завод», собственное производство	43,4	8,7	301,1	60,2	10,9	2,2	0,4
Итого по сырьевой зоне	328,8	9,2	1275,1	35,9	82,2	2,3	0,1

Примечание. Рассчитано автором на основе годовых отчетов сельскохозяйственных организаций сырьевой зоны.

* % к площади посевов картофеля в сельскохозяйственной организации.

** Для реализации перерабатывающему предприятию ОАО «Новая Друть».

вая Друть" и РУСП "э/б "Спартак" поставляют наибольший объем картофеля в переработку.

Для реализации используется 48,9 % валового сбора картофеля в сырьевой зоне, для восполнения семенного фонда – 33,6; на корм скоту, включая нетоварный картофель – 17,3; на внутрихозяйственные нужды – 2,0 %.

В целом по предприятиям сырьевой зоны за счет увеличения урожайности и посевных площадей культуры, более рационального использования картофеля уровень товарности картофеля увеличится с 27,9 до 48,9 %.

При этом 75,5 % от общего объема реализации картофеля поступает на переработку. Планируется, что 6 из 9 хозяйств, вошедших в сырьевую зону, будут поставлять картофель в РУП "Толочинский консервный завод" и ОАО "Новая Друть".

В целом по сырьевой зоне объем реализации картофеля планируется увеличить в 3,1 раза. Наибольший рост сбыта рекомендуется в СПК "Круглянский рассвет", РУП "Толочинский консервный завод" и КУСХП "Краснолукское" (в 10,3; 8,6 и 2,8 раза соответственно).

Для внедрения разработанной программы развития картофелеводства в сырьевой зоне РУП "Толочинский консервный завод" потребуются следующие ресурсы (табл. 3).

Внедрение предлагаемых мероприятий позволит хозяйствам сырьевой зоны увеличить выручку от реализации картофеля в 4,7 раза и довести ее до 8566,1 млн руб. При этом материально-денежные затраты возрастут в 3,5 раза и составят 7729,8 млн руб., что обеспечит получение

Таблица 3 – Наличие и потребность в ресурсах в хозяйствах сырьевой зоны при возделывании картофеля

Показатели	2007 г.	Расчетное значение	Расчетное значение в % к данным 2007 г.
Затраты труда, тыс. чел.-ч	180,0	636,8	353,8
Картофелесажалки, шт.	22	40	181,8
Картофелеуборочные комбайны, шт.	33	127	384,9
Минеральные удобрения, кг д. в.: азотные	102470	238852	233,1
фосфорные	154550	358180	231,8
калийные	175020	416574	238,0
Органические удобрения, т	65745	154969	235,7

Примечание. Рассчитано автором на основе годовых отчетов сельскохозяйственных организаций сырьевой зоны.

прибыли 836,3 млн руб. при уровне рентабельности 10,8 % (в 2007 г. получен убыток 359,0 млн руб. при уровне убыточности 16,3 %) (табл. 4).

Таблица 4 – Финансовый результат от реализации картофеля в сырьевой зоне

Показатели	2007 г.	Расчетное значение	Расчет в % к факту
Материально-денежные затраты, млн руб.	2200,0	7729,8	351,4
Выручка, млн руб.	1841,0	8566,1	465,3
Прибыль (убыток), млн руб.	–359,0	836,3	–
Уровень рентабельности (убыточности), %	–16,3	10,8	27,1 п.п.

Примечание. Рассчитано автором на основе годовых отчетов сельскохозяйственных организаций сырьевой зоны.

Заключение. Таким образом, предлагаемая методика позволяет: обосновать хозяйства сырьевой зоны; определить оптимальные площади посева картофеля; охарактеризовать ресурсы, необходимые для производства запланированных объемов картофеля; уточнить объемы и каналы сбыта продукции с целью максимизации конечных результатов. Апробация методики на материалах работы РУП "Толочинский консервный завод" свидетельствует, что в отрасли картофелеводства имеются резервы повышения экономической эффективности производства картофеля.

Список использованной литературы

1. Барановский, С.И. Экономика перерабатывающих предприятий АПК и обоснование их сырьевых зон / С.И. Барановский. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1998. – 111 с.
2. Гатаулин, А. М. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / А.М. Гатаулин [и др.]; под общ. ред. А. М. Гатаулина. – М.: Агропромиздат, 1990. – 432 с.
3. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы [Электрон. ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://mshp.minsk.by>. – Дата доступа: 06.08.2006 г.
4. Крылатых, Э.Н. Система моделей и планирование сельского хозяйства / Э. Н. Крылатых. – М.: Экономика, 1979. – 200 с.
5. Программа развития картофелеводства на 2006–2010 годы [Электрон. ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.agrobel.by/files/p912.pdf>. – Дата доступа: 20.08.2006 г.
6. Силаева, Л.П. Проблемы развития картофелеводства в Российской Федерации / Л.П. Силаева. – М.: ГП УСЗ ГУЭП "ЭФЕС", 1999. – 234 с.
7. Синельников, В. М. Оптимизация объемов и структуры производства в сырьевых зонах крахмальных заводов Беларуси / В.М. Синельников // Агропнорма. – 2006. – № 4. – С. 10–15.

8. Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства / авт.-сост. Я.Н. Бречко [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Бел. наука, 2006. – 709 с.

Информация об авторе

Шалаева Светлана Александровна – ассистент кафедры математического моделирования экономических систем АПК УО "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия". Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-38.

Дата поступления статьи – 30 апреля 2009 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Бельский В.И. Развитие системы мотивации труда руководителей сельскохозяйственных организаций	3
Беляцкая Н.А. Цена как стимул повышения качества	23
Бобкова Е.Н. Переход на интеграционные связи в льноводстве – путь к эффективности отрасли	30
Бочек З. Организация консалтинговых услуг как способ побуждения земледельцев к началу совместных хозяйственных действий	38
Бычков Н.А. Доверительное управление предприятием в системе экономических отношений	46
Гончаров А.А. Модели управления и эффективность заготовительной отрасли потребительской кооперации	59
Горбатовский А. В. , Хандрико В. И. Эффективность технологий мясного скотоводства в решении проблем производства детского питания	69
Демчук С.Л. Взаимодействие личных подсобных хозяйств в рамках кластеров по производству отдельных видов продукции на принципах кооперации	79
Денисова О.В. Анализ эффективности функционирования агротуристических хозяйств Республики Беларусь	85
Жарикова Ю.Н. Влияние амортизационных отчислений на себестоимость продукции животноводства	92
Журавский А.С. Оценка влияния межрегиональных и внешнеторговых потоков на сбалансированность регионального товарного рынка	100
Запольский М.И., Троян Н.А. Современные тенденции развития кооперации в аграрном секторе экономики	108
Каган А.М., Колмыков А.В. Оптимизация размеров производственных подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах сельскохозяйственных организаций	117
Кириенко Н.В. Теоретические подходы к определению сущности сбытовой деятельности и принципов ее организации в агропромышленном комплексе	130

Климова М.Л. Применение эффективной политики по нивелированию сезонности производства в молочной отрасли путем формирования дифференцированных закупочных цен на молоко	139
Климовец Е. Г. Использование метода предельных величин в экономическом анализе на примере мясного скотоводства	145
Ковель П.В. Об информационном содержании затрат в сельскохозяйственных предприятиях	153
Колосов Г.В. Учет факторов, влияющих на эффективность возделывания сельскохозяйственных культур с использованием современной техники	169
Короткевич С.В. Методика маржинального анализа финансовых результатов в интегрированных структурах маслодельного кластера	177
Кошиц И.Г. Предпосылки и некоторые направления развития птицепродуктового подкомплекса Республики Беларусь	184
Кулакова Н.Л. Обоснование перспектив развития сельскохозяйственных организаций загрязненных районов Брестской области	192
Кураш И.В. Состояние и перспективы развития инновационной деятельности	200
Лысенкова М.В. Анализ рынка хлеба и хлебобулочной продукции в Республике Беларусь	206
Паршутич О.А. Анализ инвестиционной привлекательности Брестской области	215
Пилипук А.В. Продуктовые кластеры в АПК Беларуси: актуальность и предложения по их формированию	222
Редько В.Н., Редько Д.В. Адаптация организационно-экономического механизма оплаты труда в аграрном секторе экономики к новым условиям хозяйствования	235
Рудакова Л.В. Современное состояние и перспективы развития мирового экотуризма	247
Сергеюк В.С. Денежный союз как одно из направлений интеграции банковских систем России и Беларуси	257

Сибиркова О.В. Хлебопекарная промышленность Республики Беларусь: достижения и приоритетные направления дальнейшего роста эффективности	266
Тимаев А.А. Формирование портфеля инновационных проектов на предприятиях агросервиса	273
Филипцов А.М. Производительность ресурсов в сельском хозяйстве Республики Беларусь	266
Хоменчук А.В. Понятие и сущность органического сельского хозяйства	274
Цеван А.Д. Методика анализа работы товаропроводящей сети мясоперерабатывающего предприятия	274
Цыганков А.А. Разработка методики обоснования ценовых решений при переработке давальческого сырья	283
Шалаева С.А. Модель обоснования специализированных зон производства картофеля	291

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Сборник научных трудов

Основан в 2005 году

Выпуск 2 (9)

Редактор Е.А. Быкова

Компьютерная верстка Т.Л. Савченко

Подписано в печать 18.12.2009.

Формат 60×84 1/16. Бумага типографская.

Печать ризографическая. Усл. печ. л. 19,30. Уч.-изд. л. .

Тираж 140 экз. Заказ 58.

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.