

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

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ
РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
БЕЛАРУСИ**

Межведомственный тематический сборник

Основан в 1972 году

Выпуск 41

Минск 2013

УДК 631.1:338.43(476)

Освещаются результаты научных исследований по проблемам организационно-экономических преобразований в агропромышленном комплексе, наращиванию производственного потенциала и повышению эффективности его использования, совершенствованию экономического механизма в условиях рыночных отношений.

Для научных сотрудников, аспирантов, руководителей и специалистов хозяйств, преподавателей сельскохозяйственных вузов и колледжей.

Материал рассмотрен и одобрен на заседании ученого совета Института системных исследований в АПК НАН Беларуси (протокол № 9 от 14 июня 2013 г.)

Редакционная коллегия:

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

УДК 631.145

Н.А. Бычков, кандидат экономических наук, доцент
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Механизм приобретения (отчуждения) акций открытых акционерных обществ АПК

Аннотация. По состоянию на 1 января 2013 г. в сельском хозяйстве республики функционирует около 40 % акционерных обществ в общей численности субъектов хозяйствования. Их число из года в год возрастает в результате проводимой работы по реорганизации предприятий. Размер уставного капитала составляет более 12 трлн руб. Развитие рынка фиктивного капитала приводит к тому, что акции приобретают собственную стоимость, способность продаваться и покупаться, то есть становятся инвестиционным товаром и формируют рынок ценных бумаг. Этот рынок в нашей стране относится к так называемым развивающимся, нарождающимся рынкам. В статье рассматривается комплекс вопросов по механизму сделок с акциями хозяйственных обществ.

Ключевые слова: акция, фондовый рынок, залог, доверительное управление, продажа акций.

Введение

Современная инфраструктура рыночной экономики, в том числе и фондового рынка, характеризуется высокой долей акционерного капитала на рынке ценных бумаг. Сделки с акциями хозяйственных обществ опосредуются проведением биржевых и внебиржевых торгов. При этом к обращению на бирже допускаются только акции, прошедшие листинг, то есть включенные в котировальные листы и соответствующие условиям и требованиям Правил листинга ценных бумаг в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Исключено обращение на бирже акций закрытых акционерных обществ. Что касается внебиржевого рынка, то именно для него актуален механизм совершения сделок с акциями хозяйственных обществ сельского хозяйства. Обращение акций или переход права собственности в результате гражданско-правовых сделок на внебиржевом рынке допускается с обязательной регистрацией совершаемой сделки профессиональным участником рынка ценных бумаг, осуществляющим депозитарную и (или) брокерскую деятельность, за исключением случаев: наследования; изменения или прекращения прав и (или) обязанностей по решению суда или по решению ликвидационной комиссии; обмена акций ОАО, созданных в процессе разгосударствления и приватизации, на ИПЧ «Имушество»,

а также при льготной продаже государством акций за денежные средства по цене на 20 % ниже номинальной стоимости; пропорционального распределения акций среди акционеров; передачи ценных бумаг в пределах одного собственника; иных случаев, предусмотренных законодательством.

Материалы и методы

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

Результаты исследований

На биржевом рынке совершаются сделки купли-продажи акций через торговую систему ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». При этом определены случаи, когда совершение сделок допускается только на бирже, если:

- 1) обеими сторонами сделки являются профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 2) сделки являются частями сделки РЕПО;
- 3) предметом сделки являются акции ОАО, если иное не предусмотрено законодательными актами, за исключением:

- размещения акций;
- сделок, стороной по которым выступает Республика Беларусь или ее административно-территориальная единица;
- сделок, совершаемых в связи с выкупом акционерным обществом акций собственного выпуска по требованию акционеров;
- сделок по приобретению акционерным обществом акций собственного выпуска по решению общего собрания акционеров;
- продажи акционерным обществом акций собственного выпуска инвестору на условиях, предусмотренных бизнес-планом акционерного общества;
- сделок, совершаемых по решению Президента Республики Беларусь.

При этом к обращению на бирже допускаются только ценные бумаги, прошедшие листинг, то есть включенные в котировальные листы и соответствующие условиям и требованиям Правил листинга ценных бумаг в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Исключено обращение на бирже акций закрытых акционерных обществ (Указ № 277).

Акции ОАО могут быть переданы в доверительное управление, в том числе по конкурсу, юридическим лицам – профессиональным участникам рынка ценных бумаг. В случаях, установленных Президентом

Республики Беларусь, доверительное управление может осуществляться и иными юридическими и физическими лицами. Доверительное управление осуществляется на основании договоров, заключенных между юридическим или физическим лицом, принимающим акции в доверительное управление, и Госкомимуществом – по акциям обществ, находящихся в республиканской собственности, либо областным (Минским городским) исполнительным комитетом – по акциям обществ, находящихся в коммунальной собственности. Кроме того, акции ОАО, задолженность по финансовым обязательствам которых *в течение двух лет*, предшествующих дате принятия решения о приватизации акций, преимущественно (не менее 14 месяцев) равна балансовой стоимости активов или превышает ее, могут быть переданы в доверительное управление с правом выкупа части этих акций по результатам доверительного управления.

По результатам доверительного управления управляющему может быть продан пакет акций, не превышающий 10 % уставного фонда.

Передача акций убыточных ОАО в доверительное управление с правом выкупа части этих акций по результатам доверительного управления осуществляется по конкурсу, а в случае если заявление на участие в конкурсе подано только одним участником – по результатам прямых переговоров с единственным участником конкурса. Управляющий, заключивший договор доверительного управления акциями с правом выкупа, после завершения срока доверительного управления и в случае выполнения им всех условий договора доверительного управления акциями с правом выкупа имеет право приобрести часть акций, переданных ему в доверительное управление, в собственность.

Цена продажи акций убыточных ОАО определяется по их номинальной стоимости на дату заключения договора доверительного управления акциями с правом выкупа. Заключение о выполнении субъектом приватизации всех условий договора доверительного управления акциями с правом выкупа дают органы, осуществляющие владельческий надзор. В случае невыполнения условий договора доверительного управления акциями с правом выкупа субъект приватизации не имеет права выкупа акций и несет ответственность, предусмотренную договором.

При совершении сделок по отчуждению (кроме отчуждения из коммунальной собственности в республиканскую или коммунальную собственность другой административно-территориальной единицы, а также отчуждения акций, находящихся в хозяйственном ведении коммунального юридического лица, ликвидируемого в соответствии с законодательством об экономической несостоятельности (банкротстве), в том числе внесению в качестве вклада в уставный фонд хозяйственных обществ,

залогу акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ, включенных в перечень юридических лиц, обеспечивающих функционирование стратегически значимых отраслей экономики и (или) иные важные государственные потребности, утверждаемый Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь в соответствии с законодательством о приватизации, и акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию) орган, осуществляющий владельческий надзор, обеспечивает внесение на согласование с Президентом Республики Беларусь проектов решений соответствующих местных исполнительных и распорядительных органов, согласованных с Министерством экономики Республики Беларусь, Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь и другими заинтересованными государственными органами, государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь.

Справочно. К хозяйственным обществам, перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию, относятся общества, осуществляющие производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмалов и крахмалопродуктов, растительных и животных масел, жиров, молочных продуктов, мяса и мясопродуктов, иных пищевых продуктов, включая производство хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, детского питания, сахара, а также осуществляющие переработку и консервирование фруктов и овощей, первичную переработку льна.

Перечень документов для принятия решения по распоряжению акциями, находящимися в коммунальной собственности, представлен в таблице.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2006 г. № 677 «О некоторых вопросах распоряжения имуществом, находящимся в коммунальной собственности, и приобретения имущества в собственность административно-территориальных единиц», если иное не определено Президентом Республики Беларусь, облисполкомы, Минский горисполком имеют преимущественное право на приобретение акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ, включенных в перечень юридических лиц, обеспечивающих функционирование стратегически значимых отраслей экономики и (или) иные важные государственные потребности, утверждаемый Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь в соответствии с законодательством о приватизации, и акций хозяйственных обществ, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. К акционерным обществам, перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию, относятся общества, осуществляющие

Таблица. Документы, необходимые для рассмотрения предложений о совершении сделок по распоряжению акциями

Вид сделок по распоряжению акциями	Документы, копии документов, заверенные в установленном порядке, необходимые для подготовки проекта решения*	Орган, ответственный за подготовку проекта решения	Вид правового акта
Отчуждение (передача на возмездной или безвозмездной основе в собственность Республики Беларусь или административно-территориальных единиц, а также в частную собственность, в том числе внесение в уставный фонд хозяйственных обществ, акций, находящихся в коммунальной собственности)	Выписка со счета «депо»; копия документа, подтверждающего государственную регистрацию хозяйственного общества; копии учредительных документов хозяйственного общества; заключение об оценке (по определению рыночной стоимости)**	Орган, осуществляющий государственный надзор	Решение облисполкома
Залог	Выписка со счета «депо»; копия документа, подтверждающего государственную регистрацию хозяйственного общества; расчет балансовой стоимости акций (долей в уставных фондах); копия кредитного договора, копия иного договора, в обеспечение исполнения обязательств по которому осуществляется залог; проект договора о залоге	Орган, осуществляющий государственный надзор	Решение облисполкома
Приобретение в областную коммунальную собственность, не связанное с внесением имущества в уставный фонд хозяйственных обществ	Выписка со счета «депо»; расчет балансовой стоимости акций (долей в уставных фондах), за исключением приобретения на безвозмездной основе; баланс за последний отчетный год и период; согласие собственника акций (долей в уставных фондах) на их отчуждение в областную собственность	Орган, осуществляющий государственный надзор	Решение облисполкома

Окончание таблицы

Виды сделок по распоряжению акциями	Документы, копии документов, заверенные в установленном порядке, необходимые для подготовки проекта решения*	Орган, ответственный за подготовку проекта решения	Вид правового акта
Доверительное управление	Выписка со счета «депо»; копия документа, подтверждающего государственную регистрацию хозяйственного общества; копии учредительных документов и документа, подтверждающего государственную регистрацию доверительного управляющего; копия специального разрешения (лицензии) на осуществление профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам – в случае передачи в доверительное управление акций	Орган, осуществляющий государственный надзор	Решение облисполкома
Передача без изменения формы собственности (передача акций хозяйственных обществ другим коммунальным юридическим лицам на возмездной или безвозмездной основе, не связанная с прекращением права собственности)	Выписка со счета «депо»; копия документа, подтверждающего государственную регистрацию хозяйственного общества; копии учредительных документов хозяйственного общества	Орган, осуществляющий государственный надзор	Решение облисполкома

* Орган, осуществляющий государственный надзор, может запрашивать иную информацию, относящуюся к проекту решения облисполкома.

** В случае совершения сделки по внесению в качестве вклада в уставный фонд хозяйственных обществ находящихся в собственности области акций хозяйственных обществ.

производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмалов и крахмалопродуктов, растительных и животных масел, жиров, молочных продуктов, мяса и мясопродуктов, иных пищевых продуктов, включая производство хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, детского питания, сахара, а также осуществляющие переработку и консервирование фруктов и овощей, первичную переработку льна.

Решение вопросов о приобретении (отчуждении) стратегическим эмитентом акций собственного выпуска у миноритарных акционеров *относится к исключительной компетенции общего собрания акционеров*. При этом данное решение может быть принято в следующих целях (рис. 1).

Введен механизм преимущественного права приобретения государством (на возмездной либо безвозмездной основе) акций миноритарных акционеров.

При намерении продать акции (доли в уставных фондах) акционер обязан заказным письмом направить уведомление в облисполком с указанием цены их продажи либо разместить заявку о продаже акций в Белорусской котировочной автоматизированной системе (БЕКАС).

Если в течение 90 календарных дней со дня получения облисполкомом, Минским горисполкомом уведомления о намерении продать акции либо со дня размещения заявки о продаже акций в БЕКАС облисполкомом, Минским горисполкомом не принято решение об их приобретении



Рис. 1. Механизм отчуждения акций акционерных обществ, внесенных в перечень стратегических объектов

по заявленной цене, такие акции могут быть проданы любому третьему лицу по цене, не ниже указанной в уведомлении. О принятом облисполкомом решении акционер (участник), направивший уведомление о намерении продать акции (доли в уставных фондах), письменно информируется в течение 3 рабочих дней со дня принятия соответствующего решения, а при размещении заявки о продаже акций в БЕКАС – также ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа».

Оплата акций производится облисполкомом, Минским горисполкомом не позднее 30 календарных дней со дня заключения договора купли-продажи.

ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» ежедневно информирует облисполкомы и Минский горисполком о размещенных заявках о продаже акций в БЕКАС и о сделках с акциями, совершаемых в торговой системе биржи.

Преимущественное право государства на приобретение акций не распространяется на случаи:

дарения акций близким родственникам (родителям, детям, супругу(е), родным братьям и сестрам, внукам, бабке и деду), а также родителям супруга(и);

перехода права собственности на акции (доли в уставных фондах) в связи со смертью участника соответствующего юридического лица;

обмена акций хозяйственных обществ при реорганизации;

выкупа открытым акционерным обществом акций этого общества по требованию его акционеров;

обращения взыскания на акции по решению суда.

В случае отчуждения акций с нарушением установленного срока облисполком, Минский горисполком имеют право в течение 90 календарных дней требовать в судебном порядке перевода на них прав и обязанностей приобретателя таких акций.

Продажа акций акционерных обществ, принадлежащих государству, осуществляется в соответствии с планом приватизации объектов приватизации, находящихся в собственности Республики Беларусь, на 2011–2013 гг., утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 марта 2011 г. № 348. Однако, согласно Декрету «О внесении изменений и дополнения в Декреты Президента Республики Беларусь от 20 марта 1998 г. № 3, от 14 апреля 2008 г. № 7 и от 10 марта 2012 г. № 8», Главой государства устанавливается, что с 1 сентября 2012 г. приватизация осуществляется без формирования плана приватизации. Предложения о приватизации акций акционерных обществ, а также предложения об условиях и способах продажи акций готовятся государственными органами, осуществляющими управление акциями (рис. 2).

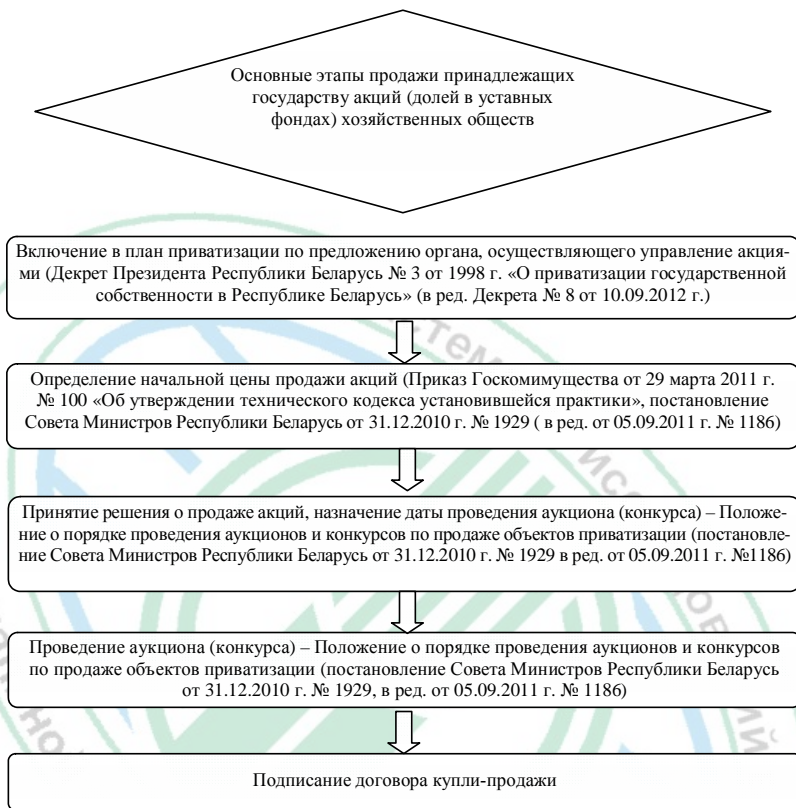


Рис. 2. Основные этапы продажи акций хозяйственных обществ

В соответствии с приказом Госкомимущества от 29 марта 2011 г. № 100 «Об утверждении технического кодекса установившейся практики» оценка стоимости акций (долей в уставных фондах) проводится для целей:

- а) продажи на аукционе, по конкурсу;
- б) продажи без проведения аукциона либо конкурса;
- в) внесения в виде неденежного вклада в уставный фонд юридического лица;
- г) залога.

Оценка стоимости акций (долей в уставных фондах) проводится методом балансового накопления активов.

При определении оценочной стоимости акций (долей в уставных фондах) методом балансового накопления активов активы и пассивы принимаются к расчету по их балансовой стоимости на дату оценки.

Датой оценки акций (долей в уставных фондах) является:

- для цели оценки, указанной в п. а), – 1 января текущего года;
- для целей оценки, указанных в пп. б) – г), – первое число первого месяца квартала, на которое проводится оценка.

Оценочная стоимость акций (доли в уставном фонде) рассчитывается на основании бухгалтерского баланса хозяйственного общества (товарищества) исходя из оценочной стоимости его имущества, определенной методом балансового накопления активов, приходящейся на одну акцию (долю в уставном фонде) в уставном фонде хозяйственного общества (товарищества), в той части, в которой она оплачена, по формулам:

$$CA_{\text{оц}} = (C_{\text{мбна}} / A) \times K_a,$$

где $CA_{\text{оц}}$ – оценочная стоимость акций;

$C_{\text{мбна}}$ – оценочная стоимость имущества хозяйственного общества, определенная методом балансового накопления активов;

A – количество акций, на которое разделен уставный фонд хозяйственного общества;

K_a – количество оцениваемых акций, шт.

$$CD_{\text{оц}} = (C_{\text{мбна}} \times D) / 100,$$

где $CD_{\text{оц}}$ – оценочная стоимость доли;

$C_{\text{мбна}}$ – оценочная стоимость хозяйственного общества (товарищества), определенная методом балансового накопления активов;

D – размер реализуемой доли (%) в уставном фонде хозяйственного общества.

В случае, если оценочная стоимость акций (долей в уставных фондах) для целей оценки, указанных в пп. а), г), равна нулю или имеет отрицательное значение ($C_{\text{мбна}}$), производится оценка рыночной стоимости данного пакета акций (долей в уставных фондах) на дату оценки, определенной в соответствии с законодательством.

Для целей оценки, указанных в пп. б), в) (за исключением, когда акции (доли в уставных фондах) вносятся в виде неденежного вклада в уставный фонд государственного унитарного предприятия), наряду с оценочной стоимостью акций (долей в уставных фондах), в обязательном порядке проводится оценка стоимости рыночными методами оценки, если иное не установлено законодательством.

Рыночная стоимость акций (долей в уставных фондах) определяется в ценах на дату определения оценочной стоимости.

Для совершения сделки принимается наибольшая из определенных стоимостей.

В случае выхода (исключения) государственного юридического лица из участников хозяйственного общества определение стоимости части имущества, соответствующей доле государственного юридического лица в уставном фонде хозяйственного общества, производится на основании бухгалтерского баланса хозяйственного общества исходя из стоимости, приходящейся на его долю.

Начальная цена акций при продаже на аукционе (по конкурсу) определяется на 1 января календарного года, в котором осуществляется их продажа. Начальная цена акций акционерных обществ, где в уставных фондах была увеличена доля Республики Беларусь в календарном году, в котором осуществляется продажа акций, на сумму предоставленных акционерным обществам средств республиканского бюджета, включая инновационные фонды республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, определяется на первое число месяца, следующего за месяцем, в котором была осуществлена государственная регистрация акций дополнительного выпуска (в ред. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 5 сентября 2011 г. № 1186).

Балансовая стоимость акций на дату оценки рассчитывается по следующей формуле:

$$C_a = (C_{\text{ч}} / N_y) \times N_n,$$

где C_a – балансовая стоимость акций на дату оценки;

$C_{\text{ч}}$ – стоимость чистых активов хозяйственного общества на дату оценки;

N_y – количество акций в уставном фонде хозяйственного общества на дату оценки;

N_n – количество акций, подлежащих продаже.

Начальная цена акций (долей), определенная на 1 января календарного года, в котором осуществляется их продажа, индексируется путем умножения на официально публикуемый Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь в средствах массовой информации индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения, рассчитываемый нарастающим итогом с начала года и действующий на дату принятия решения о проведении аукциона (конкурса) по продаже этих акций (в ред. постановления Совета Министров Республики Беларусь от 5 сентября 2011 г. № 1186).

Заключение

1. В Республике Беларусь государство сохраняет преимущественное право на приобретение акций хозяйственных обществ, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. К таким хозяйственным обществам относятся общества, осуществляющие производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмалов и крахмалопродуктов, растительных и животных масел, жиров, молочных продуктов, мяса и мясопродуктов, иных пищевых продуктов, включая производство хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, детского питания, сахара, а также осуществляющие переработку и консервирование фруктов и овощей, первичную переработку льна. Решение вопросов о приобретении (отчуждении) стратегическим эмитентом акций собственного выпуска у миноритарных акционеров относится к исключительной компетенции общего собрания акционеров. При этом данное решение может быть принято в следующих целях: продажа либо безвозмездная передача государству; распределение среди акционеров; продажа инвестору на условиях, предусмотренных бизнес-планом эмитента; аннулирование.

2. Преимущественное право государства на приобретение акций не распространяется на случаи:

дарения акций близким родственникам (родителям, детям, супруг(е), родным братьям и сестрам, внукам, бабушке и дедушке), а также родителям супруга(и);

перехода права собственности на акции (доли в уставных фондах) в связи со смертью участника соответствующего юридического лица;

обмена акций хозяйственных обществ при реорганизации;

выкупа открытым акционерным обществом акций этого общества по требованию его акционеров;

обращения взыскания на акции по решению суда.

3. Нельзя признать обоснованным установление начальной цены продажи акций убыточных хозяйственных обществ путем умножения на индекс цен производителей промышленной продукции производственно-технического назначения, рассчитываемый нарастающим итогом с начала года и действующий на дату принятия решения о проведении аукциона (конкурса) по продаже этих акций.

Список использованных источников

1. Козыревская, Л.А. Правовое регулирование имущественных аспектов корпоративных отношений / Л.А. Козыревская // Право.by. – 2008. – № 1. – С. 36–42.

2. О порядке распоряжения государственным имуществом: Указ Президента Республики Беларусь, 4 июля 2012 г., № 294 // Эталонный банк данных

правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.07.2012.

3. О некоторых вопросах распоряжения имуществом, находящимся в коммунальной собственности, и приобретения имущества в собственность административно-территориальных единиц: Указ Президента Республики Беларусь, 16 нояб. 2006 г., № 677 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.07.2012.

4. О внесении изменений и дополнений в Декрет Президента Республики Беларусь от 20 марта 1998 г. № 3: Декрет Президента Республики Беларусь, 11 марта 2011 г., № 1 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.01.2012.

5. О некоторых вопросах регулирования рынка ценных бумаг: Указ Президента Республики Беларусь, 28 апр. 2006 г., № 277 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.05.2012.

6. О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам приватизации государственного имущества: постановление Госкомимущества, 4 янв. 2011 г., № 1 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 11.05.2012.

7. О регулировании рынка ценных бумаг: постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 12 сент. 2006 г., № 112 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.05.2012.

8. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь, 9 дек. 1992 г., № 2020-ХП (ред. от 15.07.2010 г. № 168–3) // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.07.2012.

9. Об утверждении инструкции о некоторых вопросах выпуска и государственной регистрации ценных бумаг: постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 11 дек. 2009 г., № 146 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.05.2012.

Материал поступил в редакцию 20.02.2013 г.

УДК 338.43:330.131.7

Л.М. Вероха, аспирантка

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Отраслевые особенности возникновения рисковых ситуаций в агробизнесе

Аннотация. Риски как неотъемлемый и обязательный элемент любого вида предпринимательской деятельности характерны и для сельского хозяйства. В статье отражены и раскрыты особенности возникновения рисков в аграрном секторе экономики, обоснованы специфические условия их проявления в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агробизнес, риски и рисковые ситуации, производственная сфера.

Введение

Повышение эффективности агропромышленного производства Беларуси в современных условиях хозяйствования должно определяться развитием системы управления рисками. Исследования показывают, что сельское хозяйство в настоящее время воспринимается как потенциально успешный агробизнес, функционирование которого, как и любого другого вида предпринимательской деятельности, сопряжено с различного рода опасностями и угрозами. Отсутствие системы риск-менеджмента в сельскохозяйственном производстве ведет к их реализации и, следовательно, появлению новых угроз.

Выявление причин и факторов, ведущих к возникновению рискованных ситуаций в сельскохозяйственном производстве, является первым этапом в системе управления рисками. Обоснование отраслевых особенностей возникновения сложных ситуаций в агробизнесе позволит минимизировать как вероятность реализации рисков, так и возможный ущерб от их реализации.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой проведения исследований послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Использовались диалектический, абстрактно-логический и монографический методы исследования.

Результаты исследований

Агробизнес представляет собой предпринимательскую деятельность в сфере производства, переработки, реализации продукции сельского хозяйства, а также оказания других услуг, связанных с сельскохозяйственным

производством. Конечная цель этого направления – максимизация доходов в условиях наиболее полного обеспечения спроса на сельскохозяйственную продукцию. Такое понимание агробизнеса позволяет рассматривать его как систему координации обеспечения сельского хозяйства всеми необходимыми ресурсами и осуществления последовательных стадий производства, переработки и распределения продовольственного и технического сырья.

Исследования показывают, что к основным функциям агробизнеса относятся:

1. Производственные функции – соединение земли, техники и рабочей силы в процессе производства сельскохозяйственной и другой продукции, оказание услуг по удовлетворению спроса потребителей;

2. Материально-техническое обслуживание – приобретение материалов, сырья, машин, оборудования, скота – всего, что необходимо для сельскохозяйственной деятельности;

3. Маркетинговое обеспечение – определение нужд потребителей и управление процессом между предприятиями, организациями и лицами в условиях рыночных отношений;

4. Ведение финансов и учета – мобилизация капитала за счет средств инвесторов, кредиторов или собственников средств, накопление доходов от продажи, управление капиталом и распоряжение доходами;

5. Кадровое обеспечение – отбор и прием на работу в соответствии с потребностями организации, решение всех вопросов, касающихся использования работников;

6. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности;

7. Логистическая функция – планирование, учет и контроль движения продукции, товаров, услуг, управление товарными запасами, создание инфраструктуры товародвижения [3].

В связи со специфическими особенностями проявления в аграрном секторе экономических законов он подвержен наибольшему по сравнению с другими отраслями народного хозяйства влиянию факторов, приводящих к возникновению рискованных ситуаций.

Изучение литературных источников свидетельствует, что экономистами предлагаются различные подходы обоснования сущности риска, в каждой из которых авторы по результатам анализа теоретико-методологических основ данной категории и выработанного в этой связи собственного подхода к рассматриваемой проблеме раскрывают ее сущность и практическое предназначение. По нашему мнению, данную категорию целесообразно рассматривать:

статически – как явление, вызванное неблагоприятными изменениями внутренней и внешней среды предприятия и (или) их сочетаниями;

динамически – как процесс разворачивания этих явлений в пространстве и времени.

При этом сам риск не может выступать объектом управления. Он воспринимается как данность, фактор, учитываемый в ходе принятия решений. Управлению поддаются лишь динамические объекты: на них оказывается воздействие, вследствие чего состояние их меняется.

Рисковая ситуация представляет собой нарастание таких факторов, которые, по оценке руководителя предприятия или подразделения, с одной стороны, могут улучшить результаты хозяйственной деятельности, а с другой – из-за отклонения значений важных для предприятия показателей от нормального и устойчивого среднего уровня, возникает нежелательная ситуация.

Возникновение рисков в аграрном секторе напрямую или опосредованно связано с особенностями ведения сельскохозяйственного производства:

- переплетение экономического процесса воспроизводства с естественным, природным;

- несовпадение рабочего периода и периода производства;

- территориальная рассредоточенность и ведение производства на больших площадях с разными почвенными и климатическими условиями, потребностью в основных и оборотных средствах для интенсификации производства;

- в отрасли в качестве главных, вечных и незаменимых средств производства выступают вода, земля, живые организмы и солнечная энергия;

- потребление значительной части произведенной продукции в дальнейшем процессе воспроизводства.

В аграрном секторе погодные риски занимают особое место среди прочих видов, так как являются объективными по своему характеру, возникающими независимо от деятельности предприятия. Они напрямую влияют на урожайность сельскохозяйственных культур и качество получаемого урожая, а следовательно, на издержки производства, размер прибыли и рентабельность. При этом стихийные бедствия и вовсе могут привести к потере всей продукции, физическому разрушению предприятия и фактическому ее банкротству [2].

Биологическая природа используемых в аграрном производстве ресурсов и получаемой продукции требует качественного, своевременного и точного выполнения технологических операций. К природно-биологическим рискам относят вероятность поражения растений и животных болезнями и вредителями, угнетение возделываемых культур сорными растениями.

Указанные виды относятся к ситуациям, проявляемым в производственной сфере. Сюда же можно отнести риск нежелательного количественного и качественного изменения факторов производства (ухудшение качества семенного материала и заготавливаемых кормов, перебои в поставках горюче-смазочных материалов, запасных частей и др.).

Особое место в производственной сфере занимают технико-технологические риски, связанные не только с нарушением технологий производства продукции, несоблюдением требований агротехники, техническими неисправностями машин и оборудования, их необоснованным простоем, которые однозначно ведут к потерям продукции, но и в стремлении совершенствования применяемых технологий путем отказа от некоторых агротехнических приемов. К примеру, отказ от прикапывания или боронования может привести к потере влаги, столь необходимой семенам после сева, что ведет к запозданию появления всходов, а в дальнейшем – недобору урожая и снижению его качества [4].

В земледелии правильная технология должна обеспечить желаемую рыхлость почвы, результативность борьбы с сорняками, позволять сеять семена ровно и на одинаковую глубину, быстро и без потерь убирать урожай. Если все необходимые требования соблюдаются, эффективность технологии должна приближаться к максимальной. Однако на практике попытки максимизировать выход продукции зачастую ведут к неадекватному росту затрат. Например, закон убывающей предельной производительности в сельском хозяйстве проявляется в том, что, начиная с определенного уровня достигнутой урожайности возделываемых культур, окупаемость от прибавки доз удобрений снижается [6]. Это ведет к незапланированному росту издержек производства. Аналогичная ситуация имеет место в животноводстве с кормами.

К производственным рискам следует отнести также выбор объемов изготовления того или иного вида продукции. На наш взгляд, здесь находит место проявление эффекта масштаба производства, когда до определенного уровня концентрации площадей, поголовья, производственных мощностей получаемый экономический эффект будет отрицательным, нулевым или близким к нулю. Часто подобная ситуация наблюдается при возделывании картофеля и кормовых корнеплодов, содержании многолетних насаждений, выращивании свиней, если они не являются направлением специализации хозяйства.

Исследования показали, что дополнительные риски связаны с внедрением новых технологий производства продукции. Следует отметить, что в животноводстве они более существенны, чем в растениеводстве. Это связано с тем, что прекратить производственный цикл на любой стадии здесь не только сложно, но и обусловлено значительными потерями.

Управленческие риски зависят от квалификации, опыта и личных качеств руководителей аграрных предприятий. При этом специфика данных рисков заключается в том, что они зачастую имеют скрытый характер, проявляясь лишь через значительный промежуток времени после принятия управленческого решения, которое изначально могло быть правильным.

Значительное влияние на деятельность предприятий оказывают коммерческие риски. Установлено, что наиболее часто встречающимися из них являются:

снижение цен на сельскохозяйственную продукцию ввиду насыщения рынка;

рост цен на промышленные товары, широко используемые в сельскохозяйственном производстве (горюче-смазочные материалы, энергоносители, запасные части, удобрения, средства защиты и пр.);

удорожание производственных услуг;

нарушение договорных обязательств;

покупка низкокачественных семян, кормов, сельскохозяйственной техники и других продуктов;

низкая эффективность маркетинговых мероприятий [2].

Риски при покупке сельскохозяйственной техники варьируют в зависимости от предназначения машин и агрегатов. Наиболее серьезные угрозы возникают при приобретении зерноуборочных комбайнов. Около 50 % стоимости комбайна приходится на кабину, систему управления и шасси. Капиталовложения в эти компоненты нерациональны, поскольку в течение значительного периода времени эти инвестиции из-за сезонности работ оказываются фактически «замороженными» [4].

По нашему мнению, с энергетической точки зрения зерноуборочный комбайн также неэффективен: на выполнение главной задачи, связанной с вымолотом и очисткой зерна, приходится всего 10–15 % энергопотребления комбайна. Отметим, что за время, прошедшее с начала промышленной революции, так и не была создана машина, которая смогла бы превзойти по параметру «энергетические затраты на уборку 1 т зерна» австралийский очесывающий комбайн, работавший на полях еще 130 лет тому назад [5].

Риски, связанные с приобретением сельскохозяйственного оборудования, обуславливаются тем, что цены на агрегаты, выполняющие одинаковые функции, у разных производителей различаются, а значительная часть разработчиков и конструкторов сельскохозяйственного оборудования недостаточно полно информируют покупателей о возможностях агрегатов. Некоторые производители не знают, каковы предельные характеристики у выпускаемых ими устройств и рекомендуемые

условия работы. Специализированных каталогов для решения этой проблемы явно недостаточно.

Колебания цен на производимую продукцию, а также на приобретаемые материальные ресурсы частично можно отнести к финансово-экономическим рискам. Инфляционные процессы, макроэкономическая политика государства, политический климат в стране, степень совершенства законодательства, приоритеты развития страны – все эти факторы являются объективными относительно предпринимательской деятельности, а их изменение в отрицательную для аграрного производства сторону могут привести к масштабным потерям.

Реализация некоторых управленческих решений, внедрение новых или более совершенных технологий производства сельскохозяйственной продукции могут привести к возникновению социальных рисков, если речь идет о высвобождении рабочей силы и росту числа безработных. Проблема может быть решена путем развития подсобных производств и промыслов, организации промышленного производства в небольших масштабах. Социальная политика аграрных предприятий оказывает прямое влияние на желание работать в сельской местности высококвалифицированных работников. Кроме того, от нее зависит и уровень жизни сельского населения. Это предопределяется ценностными ориентирами и общественным мнением, когда стремление повысить свое благосостояние напрямую отражается на заинтересованности в результатах труда как главного определителя уровня заработной платы и дополнительных доходов. Чувство соучастия, включенности в руководство предприятием повышает ответственность и помогает проявлять творчество и инициативу.

Юридические риски, характерные для всех видов предпринимательской деятельности, имеют место и в аграрном секторе. К примеру, неоднозначность толкования документов может привести к проигрышам в суде и созданию судебных прецедентов. В свою очередь, это может повлечь за собой новые судебные иски.

Заключение

Результаты исследования проблемы идентификации рисков и наступления рискованных ситуаций в аграрном секторе экономики позволяют сделать вывод, что подавляющее число факторов риска весьма очевидно, для выявления остальных следует прибегать к привлечению экспертов. Для возникновения ситуации рискованности порой достаточно одного источника риска, в других случаях неопределенность в хозяйственной деятельности или угрозу ее осуществления могут создать лишь взаимодействие нескольких факторов или их одновременное проявление.

Классификация источников рисков в первую очередь по сферам деятельности предприятия – производственной, коммерческой, финансовой, исходя из чего его группы получили одноименные названия, является, по нашему мнению, наиболее простой для понимания и использования в целях управления рисками.

В условиях рыночных отношений предприятия аграрного сектора рассматриваются как полноправные участники рынка, а предпринимательская деятельность в данной сфере – агробизнес – обуславливает усиление вероятности возникновения неопределенностей или угроз, причины которых наблюдаются в каждой из сторон деятельности аграрных предприятий, то есть связаны не только с производством продукции, выполнением работ или оказанием услуг.

Предвидение и прогнозирование рисковых ситуаций позволит своевременно принимать альтернативные решения и действия, направленные на ликвидацию возможных негативных последствий или сведение угроз и ущерба к минимуму, а в случае ожидания положительного исхода от того или иного события – максимизировать выгоду. Все это должно стать основой построения и внедрения системы управления рисками в предпринимательских структурах и найти свое отражение в тактических и стратегических планах их развития.

Список использованных источников

1. Марцынковский, Д. Обзор основных аспектов риск-менеджмента / Д. Марцынковский // Das Management. – 2009. – № 1. – С. 54–59.
2. Крылатых, Э. Экономические риски в агропромышленном комплексе / Э. Крылатых // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 7. – С. 3–14.
3. Попова, А.А. Агробизнес: основополагающие функции и нацеленность на результат / А.А. Попова, Т.М. Титова // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 8 (69). – С. 38–40.
4. Чекулаев, М. Создаем агрофирму: шаг третий / М. Чекулаев // Риск-менеджмент. – 2008. – № 3–4. – С. 30–36.
5. Чуксин, П. Возрождение галльской жатки / П. Чуксин // ТРИЗ-профи: эффективные решения. – 2007. – № 2. – С. 66–75.
6. Экономическая теория: учеб. пособие / под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – 4-е изд., стереотип. – Минск: Книжный Дом; Экоперспектива, 2005. – 637 с.

Материал поступил в редакцию 28.02.2013 г.

УДК 347.27:332+336.5:63

В.Н. Гердий, заведующий сектором

Т.А. Запрудская, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Ипотека земли как форма экономического оборота и привлечения инвестиций в сельское хозяйство

Аннотация. В статье представлены основные направления совершенствования ипотечного кредитования в сельском хозяйстве Республики Беларусь; предложены варианты проведения аукционов по передаче земель в частную собственность с возможностью получения кредита либо ссуды для инвестирования в развитие сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: аукцион, залог земли, земли сельскохозяйственного назначения, ипотечное кредитование, рынок земли, цена, экономический оборот.

Введение

Одним из важнейших составных элементов рынка и эффективным инструментом ускорения капитализации земли является ипотека. В странах с развитой рыночной экономикой она является основным инструментом внебюджетного финансирования. Земля – наибольшая ценность для работников села, поэтому наличие права ее залога – важный стимул для эффективного сельскохозяйственного производства. Мировой опыт свидетельствует, что фермеры закладывают свою землю под кредиты для оплаты текущих производственных затрат, покупки техники и нередко покупки дополнительной земли. Залоговая стоимость сельскохозяйственных земель, как правило, составляет не менее 70 % ее рыночной цены.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой исследования послужили законодательные акты Республики Беларусь, в качестве информационного материала использовались также труды отечественных и зарубежных ученых. В процессе исследований применялись следующие методы: аналитический, абстрактно-логический, монографический, графический, сравнения и др.

Результаты исследований

В Беларуси потребность в залоговых операциях с землей достаточно велика, что обосновывается тяжелым финансовым положением

сельскохозяйственных организаций. Большинство из них не имеют ни денежных, ни материальных средств. У государства также нет достаточного капитала как на поддержку сельскохозяйственного производства в целом, так и развитие фермерства.

Существующая система кредитования из-за высоких процентов превратила аграрную отрасль в неэффективный объект финансирования. Выходом из этой ситуации могут быть: льготное государственное кредитование, товарный кредит под будущий урожай, лизинговые операции, привлечение негосударственных средств в агропромышленное производство. Однако эти формы приемлемы для немногих благоприятных в финансовом отношении хозяйств. В основной же массе сельскохозяйственные организации не имеют возможности использовать эти системы из-за отсутствия гарантийных обязательств.

Залог земли служит дополнительным обеспечением банковских кредитов. Этим и объясняется интерес к залому земли как со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и кредитных учреждений. Здесь необходимо только поддержать баланс интересов двух участников залогового процесса – залогодателя и залогодержателя. Их взаимодействие должно преследовать единственную цель – улучшение экономического состояния сельскохозяйственных предприятий (табл.).

Основными направлениями совершенствования ипотечного кредитования в сельском хозяйстве, по нашему мнению, являются:

- совершенствование оценки земель и недвижимости в сельском хозяйстве;
- совершенствование законодательно-правовой базы залога земель сельскохозяйственного назначения;
- формирование институциональной основы развития залоговых отношений в сельском хозяйстве;
- установление институциональной связи между ипотекой и залогом сельскохозяйственной продукции;
- государственная поддержка системы ипотечного кредитования и залога сельскохозяйственной продукции;
- внедрение земельных аукционов и механизма аукционных цен на земельные участки;
- совершенствование регулирования, связанного с процедурой изъятия заложенного имущества.

Основополагающей предпосылкой формирования ипотечного кредитования в сельском хозяйстве является совершенствование законодательно-правовой базы залога сельскохозяйственных земель.

В настоящее время действующие законодательные акты, такие как Конституция Республики Беларусь, Гражданский кодекс Республики Беларусь,

Таблица. Конечные цели субъектов рынка ипотечных кредитов

Субъект рынка ипотечных кредитов	Собственные цели субъекта
Заемщик (залогодержатель)	Максимизация объема привлечения дешевых финансовых ресурсов для организации или реконструкции действующего производства
Банк-кредитор (залогодатель)	Максимизация доходности активных операций; ограничение рисков и обеспечение возвратности ссудного капитала
Инвестор	Максимизация прибыли от капитала, обеспечение обязательств по накладной
Государство (общество)	Капитализация недвижимого имущества и обеспечение его оборотоспособности; неинфляционная поддержка сферы материального производства; уменьшение разрыва между производительным и финансовым капиталом; пополнение доходной части бюджета и обслуживание внутреннего долга; создание условий для эффективного функционирования системы ипотечного кредитования

Кодекс Республики Беларусь о земле не обеспечивают в полной мере достаточную законодательно-правовую базу для регулирования залоговых отношений в отрасли.

Основное противоречие между вышеуказанными законодательно-правовыми актами – Гражданским и Земельным кодексами относительно залога земли как главного средства производства в сельском хозяйстве. Кроме того, данные законодательно-правовые акты недостаточно учитывают специфику сельскохозяйственного производства, залога земель сельскохозяйственного назначения, обусловленную особенностями ведения воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. В связи с этим существует необходимость в принятии специального закона о залоге земель сельскохозяйственного назначения, который бы регламентировал ипотеку земли в сельском хозяйстве. Возможная схема взаимодействия субъектов по реализации ипотечного кредитования в сельском хозяйстве представлена на рисунке 1.

Таким образом, одним из важнейших вопросов совершенствования ипотечного кредитования в сельском хозяйстве является формирование институциональной основы развития залоговых отношений в отрасли. В связи с нахождением сельскохозяйственных земель в исключительной собственности государства было бы целесообразным передать право на осуществление операций по залогу земель сельскохозяйственного

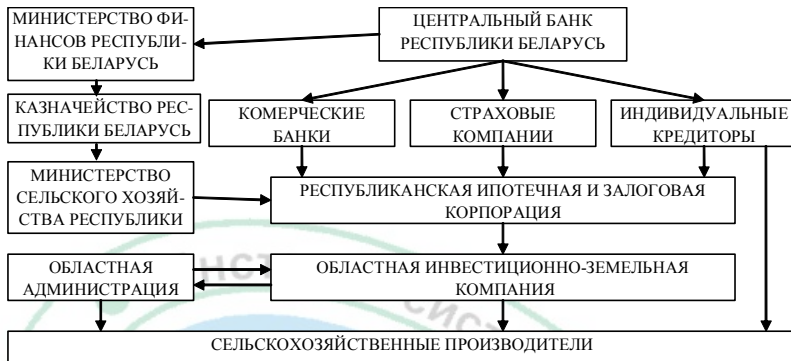


Рис. 1. Система ипотечного кредитования в сельском хозяйстве

назначения, а также сельскохозяйственной продукции специальной корпорации, действующей в рамках Министерства сельского хозяйства Республики Беларусь. При этом с целью исключения монополизации ипотечных и залоговых операций государственной структурой данные функции должны быть сохранены за коммерческими банками, а также предоставлены страховыми компаниями, индивидуальными кредиторами и т. д. Это позволит обеспечить конкуренцию при предоставлении ипотечных и залоговых кредитов для сельскохозяйственных производителей и будет способствовать привлечению дополнительных финансовых ресурсов в сельское хозяйство.

В связи с вышеизложенным в условиях становления и развития рынка земли особое значение приобретает определение залоговых цен на землю, которые должны базироваться на рыночных ценах на сельскохозяйственные земли, которые, в свою очередь, формируются на основе аукционных цен. Основой определения рыночной цены может выступать соотношение между земельной рентой и ссудным процентом, а стартовая аукционная цена земли может выступать в качестве базы для расчета ее залоговой цены. При этом, на наш взгляд, приемлемым как для финансовых институтов, так и для сельскохозяйственных производителей будет являться уровень залоговой цены, равный 70 % от стартовой аукционной цены земли.

Что касается механизма проведения аукционов, то в Кодексе Республики Беларусь о земле земельные участки, находящиеся в государственной собственности, предоставляются в частную собственность по результатам аукционов (ст. 34). В этой связи нами предлагаются два варианта организации проведения таких аукционов.

Первый вариант – кредитно-инвестиционный, предусматривающий организацию аукционов по продаже в собственность земель сельскохозяйственного назначения с условием инвестирования средств в развитие

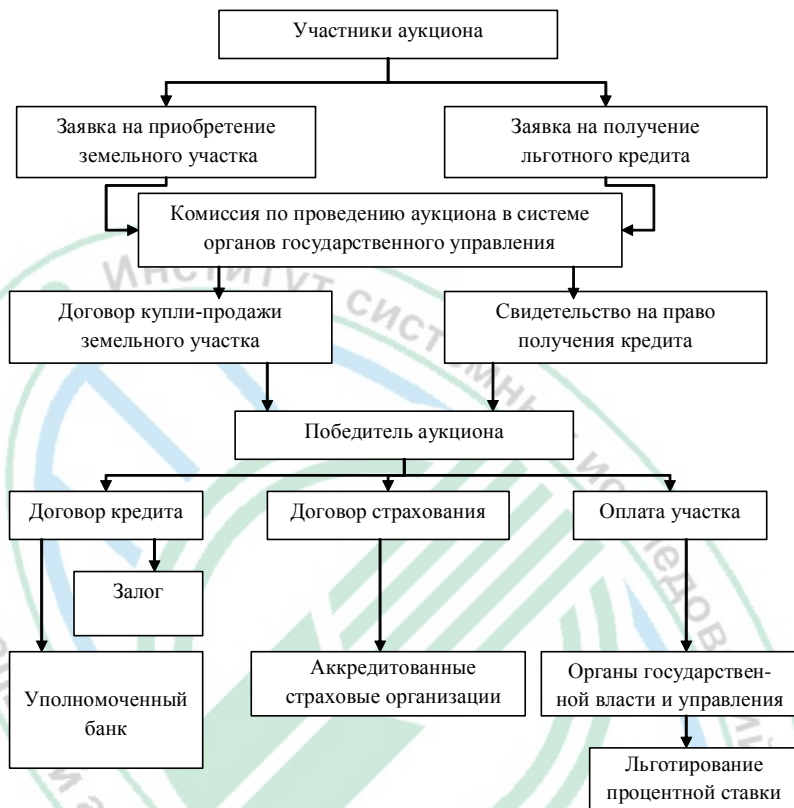


Рис. 2. Организация кредитно-инвестиционного варианта проведения аукциона

сельскохозяйственного производства (рис. 2). При этом Комиссией по проведению аукционов может выдвигаться разнообразный перечень требований к участникам аукциона: сохранение плодородия почвы, соблюдение методов рационального землепользования с учетом требований земельного и природоохранного законодательства; трудоустройство работников села; создание социальной инфраструктуры; выполнение требований местных органов власти в части ценообразования на продукцию, условий ее реализации, экспорта и т. д.

Особенностью данного варианта является возможность получения победителем льготного целевого кредита для инвестирования в сельскохозяйственное производство в соответствии с разработанным бизнес-планом, в котором рассчитаны ключевые параметры инвестиционной программы – выкупная цена, объем инвестиций, срок погашения

кредита и процентов по нему. При применении залоговой схемы участник аукциона обязан представить в инвестиционную комиссию сведения о составе имущества, предлагаемого в качестве залога, с приложением актов независимой оценки.

Особого регулирования требует установление санкций за нарушение условий аукциона, где необходимо предусмотреть право продавца (органа государственной власти) на прекращение права собственности сельхозпроизводителя на земельный участок в установленном законом порядке и его изъятие при нарушении условий их использования.

Второй – бюджетно-инвестиционный вариант предусматривает использование крупных объемов бюджетных ресурсов, аккумулируемых в специальный целевой бюджетно-инвестиционный фонд, размещаемый в уполномоченном банке на различных условиях, в том числе с возможной передачей в доверительное управление (рис. 3).

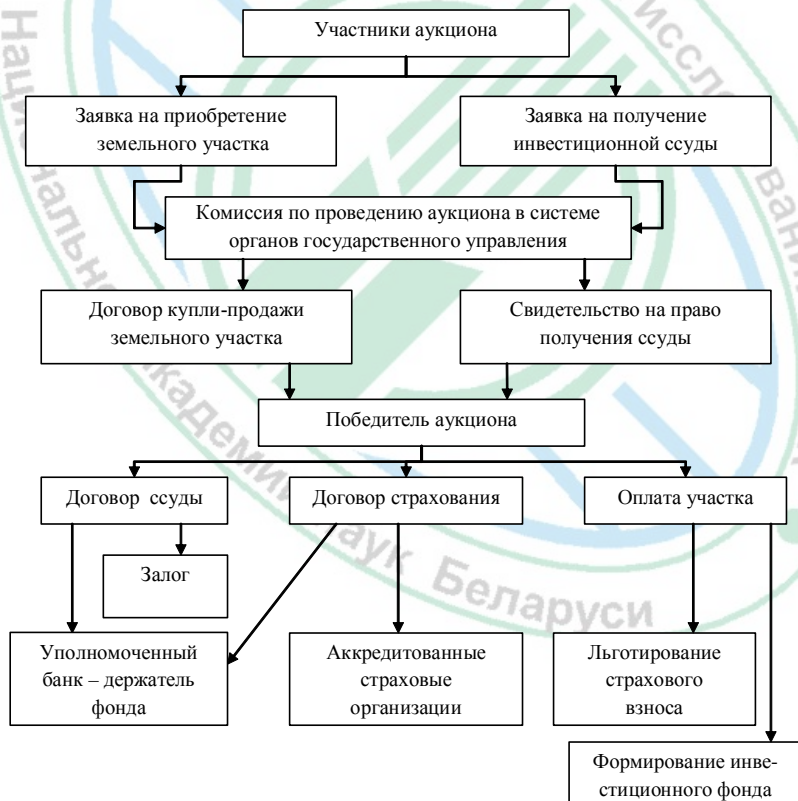


Рис. 3. Организация бюджетно-инвестиционного варианта проведения аукциона

Принципиальная особенность данного варианта состоит в том, что финансирование предлагаемых на конкурсе инвестиционных программ осуществляется из целевого фонда в виде кредита под низкий процент или в виде займа. При этом средства от продажи земель сельскохозяйственного назначения могут направляться как на пополнение средств целевого фонда с зачетом в сумму кредита (займа), так и на льготирование страховых выплат при обеспечении заемщиком обязательств по схеме страхования возможных исков.

Заключение

Таким образом, потребность в залоговых операциях с землей в Беларуси достаточно велика, что обосновывается тяжелым финансовым положением сельскохозяйственных предприятий. Действующие законодательные акты Республики Беларусь (Конституция, Гражданский кодекс, Кодекс о земле, Закон «Об ипотеке») не обеспечивают в полной мере достаточную законодательно-правовую базу, обусловленную особенностями ведения воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. В связи с этим существует необходимость в принятии специального закона о залоге земель сельскохозяйственного назначения, который бы регламентировал ипотеку земли в сельском хозяйстве, где было бы целесообразным передать право на осуществление операций по залогу земель сельскохозяйственного назначения, а также сельскохозяйственной продукции специальной корпорации, действующей в рамках Министерства сельского хозяйства Республики Беларусь.

Вместе с тем это не должно привести к монополизации ипотечных и залоговых операций государственной структурой. Право осуществления вышеуказанных операций должно быть сохранено и за коммерческими банками, а также предоставлено страховым компаниям, индивидуальным кредиторам и т. д. Все это позволило бы обеспечить конкуренцию при предоставлении ипотечных и залоговых кредитов для сельскохозяйственных производителей, способствовало бы привлечению дополнительных финансовых ресурсов в сельское хозяйство.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь, 17 мая 2011 г., № 262-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
2. Кодекс Республики Беларусь о земле, 23 июля 2008 г., № 425-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3. Об ипотеке: Закон Респ. Беларусь, 20 июня 2008 г., № 345-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

4. Разработка методических основ экономического механизма земельных отношений, включая стоимость земли, платность землепользования, арендную плату и залоговую стоимость земли: отчет о НИР / Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси; рук. В.Ф. Бондарчук. – Минск, 2007. – 132 с. – № ГР 20061460.

Материал поступил в редакцию 09.10.2013 г.



УДК 332.67:332.3

В.Н. Гердий, заведующий сектором
Т.А. Запрудская, Т.С. Николайчик, Н.А. Шевчик,
научные сотрудники
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Теоретические аспекты земельной ренты как основы платности землепользования

Аннотация. В современных экономических условиях одним из основных направлений государственного регулирования земельных отношений является механизм платы за землю, который, в свою очередь, должен быть основан на развитии рентной составляющей. В статье рассмотрены несколько аспектов сущности категории земельной ренты, дана классификация ее видов и анализ ее проявления в сложившейся экономической ситуации всего АПК Республики Беларусь.

Ключевые слова: абсолютная рента, дифференциальная рента, земельная рента, земельные отношения, механизм формирования земельной ренты, монополия рента, платность землепользования.

Введение

Основой повышения эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения является создание экономических, организационных, правовых, социальных и других условий, обеспечивающих организацию рационального землепользования, защиту прав собственников, землевладельцев и землепользователей, функционирование земли в гражданском обороте, сохранение плодородия почв, защиту земли от деградации, установление научно обоснованных налоговых платежей за землю и т. д.

В этой связи особую значимость приобретает механизм платы за землю, который является одним из основных рычагов экономического регулирования земельных отношений. С его помощью государство воздействует на экономические интересы землепользователей, побуждая их повышать эффективность использования земли, находящейся в их распоряжении. С экономической точки зрения плата за землю является особым видом издержек, связанным с получением дохода в виде земельной ренты.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой исследования проблемы земельной ренты как основы платности землепользования послужили разработки отечественных и зарубежных ученых. В процессе

исследований использовались следующие методические подходы: аналитический, абстрактно-логический, монографический, сравнения и др.

Результаты исследований

Теоретические аспекты земельной ренты изучались многими исследователями. Часто при упоминании земельной ренты подразумевается природная рента, которая учитывает не только влияние почвы, но и весь комплекс природных факторов. П.Г. Ермишин пишет: «Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов – их фиксированное количество – отличает рентные платежи от заработной платы, процента и прибыли. Где бы практически не использовалась земля, ее предложение остается неизменным. В отличие от всех обычных средств производства, которые под воздействием спроса изготавливаются в нужном количестве, земля не создается людьми, ее количество ограничено... Фиксированный характер предложения земли означает, что спрос выступает единственным фактором, определяющим земельную ренту» [1].

Взгляды на проблему земельной ренты А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка отличаются различными концептуальными подходами. Так, А. Смит писал, что «природа трудится вместе с человеком, и хотя ее труд не имеет никаких издержек, ее продукт обладает своей ценностью точно так же, как и продукт наиболее квалифицированных дорогостоящих рабочих». Рента – это плата собственнику земли за право пользоваться ею, как только земля, а вместе с ней и другие естественные продукты переходят в частную собственность. Большой научной заслугой А. Смита явилось исследование проблем соотношения ренты при производстве на одной и той же земле различных продуктов земледелия. «Если бы какой-нибудь отдельный продукт приносил меньшую ренту и прибыль, земля, на которой он возделывается, была бы обращена на производство хлеба или кормов, а если бы он приносил большую ренту или прибыль, часть земли, находящейся под хлебом или кормами, скоро была бы обращена под возделывание этого продукта».

Природа ренты была раскрыта и определена шотландским фермером Д. Андерсоном, высказавшим свои соображения о ней в аграрно-политических памфлетах, изданных вскоре после «Богатства народов». При этом он еще недостаточно четко отграничивал земельную ренту от других доходов землевладельца и не имел представления о законе убывающего плодородия почвы. Только несколько десятилетий спустя в связи с разработкой в английской экономической литературе «закона убывающего плодородия почвы» в 1815–1820 гг. появился ряд работ

(«Опыт о внешней торговле хлебом» Р. Торренса, «Принципы политической экономии» Т. Мальтуса, «Опыт о влиянии низкой цены хлеба на прибыль с капитала, показывающий нецелесообразность ограничений ввоза» и «Начала политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо), в которых проблема ренты получила отчетливую формулировку и успешное решение.

Наиболее законченную характеристику природы и условий происхождения рентных доходов предложил Д. Рикардо. Благодаря ему теория ренты стала одним из наиболее важных приобретений экономической науки. Д. Рикардо строго отграничивает ренту от арендной платы. В последнюю может входить и прибыль на вложенный земледельцем капитал, который тот передал фермеру для использования. Рента же как самостоятельный особый доход есть только «та часть продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы». По учению Д. Рикардо, ценность земельного продукта определяется затратами труда и капитала «на границе обработки». А потому те участки, которые окажутся в более благоприятном положении, то есть не потребуют дополнительных затрат, будут давать ренту, являющуюся, таким образом, выражением «растущей трудности жизни» [4].

Наиболее глубокий анализ экономической сущности ренты принадлежит немецкому экономисту К. Марксу, исходившему из того, что источником всех доходов является прибавочный продукт. В работе «Капитал» он подробно остановился на понятии, генезисе, механизме образования земельной ренты. К. Маркс изучил земельную ренту по местоположению и плодородию. Это дало возможность ему рассмотреть земельные отношения, складывающиеся в капиталистическом обществе между тремя классами: землевладельцем, капиталистом-арендатором и наемным сельскохозяйственным работником. К. Маркс впервые смог показать не только причину образования, но и условия, и источники образования земельной ренты. Он определил земельную ренту как определенную сумму денег, уплачиваемую капиталистом-фермером земельному собственнику за разрешение применять свой капитал в этой области производства [6].

Что касается современного видения данной проблемы, то академик Россельхозакадемии И.Н. Буздалов считает: «В широком понимании рента есть цена, уплачиваемая собственнику средств производства или владельцу различных видов недвижимости, не связанная с непосредственной предпринимательской деятельностью этого собственника». Он рассматривает ренту как некую арендную плату, которую арендатор уплачивает арендодателю. Рассматривая эволюцию форм изъятия

земельной ренты, И.Н. Буздалов приходит к выводу, что они едины для всех ресурсообразующих отраслей. При изъятии земельной ренты денежная форма постепенно вытеснила продуктовую, поскольку «...денежная земельная рента выступает ее высшим проявлением, характерным для развитой системы рыночных отношений» [7].

Таким образом, под земельной рентой следует понимать регулярно получаемый избыточный продукт, обусловленный разноразнообразием земельных участков и не требующий от ее получателя ведения предпринимательской деятельности, превышающий тот минимальный уровень, который необходим для привлечения какого-либо производственного фактора в данную сферу деятельности.

На основе теории ренты в современной микроэкономике сформировалось новое понятие «экономическая рента», под которой понимают разницу между платой за использование данного ресурса и альтернативной стоимостью предложения ресурса. Последняя отражает предельные издержки выполненной работы, что соответствует минимальной цене, по которой работник предложит на рынке труда дополнительные часы своего рабочего времени. Все рабочие, предложившие свои услуги по цене ниже рыночной, получают экономическую ренту, которая также влияет на дифференциацию стоимости и формирование пропорций обмена, что, в свою очередь, отражается на воспроизводственных процессах в хозяйственном комплексе.

Вместе с тем под экономической рентой понимают доходы собственников факторов производства сверх необходимых, нормальная величина которых предотвращает их перевод в другую отрасль.

При выявлении сущности категории земельной ренты можно выделить несколько аспектов. Например, со стороны производства земельная рента выражает экономическую ценность земельных ресурсов разного качества, свойств, их состояние как естественного фактора, то есть зависимость части чистого дохода от трансформации разноразнообразных потребительных стоимостей земли в экономическом процессе. В социально-экономическом аспекте земельная рента представляет форму реализации отношений собственности в виде специфических рентных отношений по поводу присвоения, владения, распоряжения, пользования разноразнообразными земельными ресурсами и доходами от их использования. С позиции регулирования воспроизводственного процесса земельная рента правомерно определяется как часть рентной сверхприбыли, создаваемой на разноразнообразных земельных участках и используемой для выравнивания различий региональных экономических условий хозяйствования.

При исследовании земельной ренты в сельском хозяйстве необходимо исходить из следующих методологических положений: во-первых,

земля как природный ресурс не является продуктом труда; во-вторых, земля как главное средство производства в сельском хозяйстве различна по качеству и местоположению и ограничена в пространстве; в-третьих, производительность труда на различных участках имеет неодинаковый уровень, то есть одинаковое количество затраченного капитала на единицу разнокачественных земельных участков дает различное количество и качество сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственные предприятия, хозяйствующие на относительно более плодородных землях, затрачивают на производство продукции меньше труда, чем те, которые организуют производство на менее плодородных землях, в результате чего на лучших участках будет получен определенный дополнительный доход – рента [8].

В то же время земельный собственник может не только вести хозяйство самостоятельно, но и передать свое право использования земли в аренду предпринимателю. Условиями арендного договора последний временно получает право монопольного хозяйствования на данном участке, за что и выплачивает землевладельцу арендную плату. Превращение части прибыли арендатора в земельную ренту обусловлено именно данной монополией.

Арендатор берется за дело тогда, когда рассчитывает получить не только среднюю прибыль, но и добавочный доход, который будет выплачен собственнику земли в качестве земельной ренты. Следовательно, земельная рента – это форма экономической реализации права собственности на землю. В ее составе различают следующие виды ренты: дифференциальную, абсолютную, а также монопольную (рис.) [2].

Экономическая причина образования дифференциальной ренты – превышение прибавочной стоимости над средней прибылью, которая создается благодаря более высокой производительности труда работников сельского хозяйства и дополнительно вложенному капиталу на относительно лучших и средних по плодородию и местоположению земельных участках по сравнению с худшими. Это связано с тем, что ограниченность вовлекаемых в общественное производство лучших и средних по плодородию и местоположению земель принуждает использовать худшие массивы земель в связи с ростом населения и увеличением его потребностей в сельскохозяйственных продуктах, необходимостью удовлетворения промышленности в сельскохозяйственном сырье.

Монополия на землю как объект хозяйствования обуславливает особенности ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в условиях ограниченности площадей лучших и средних по качеству земельных массивов и вовлечения в использование худших из них. Поэтому любой землепользователь имеет индивидуальную цену производства,

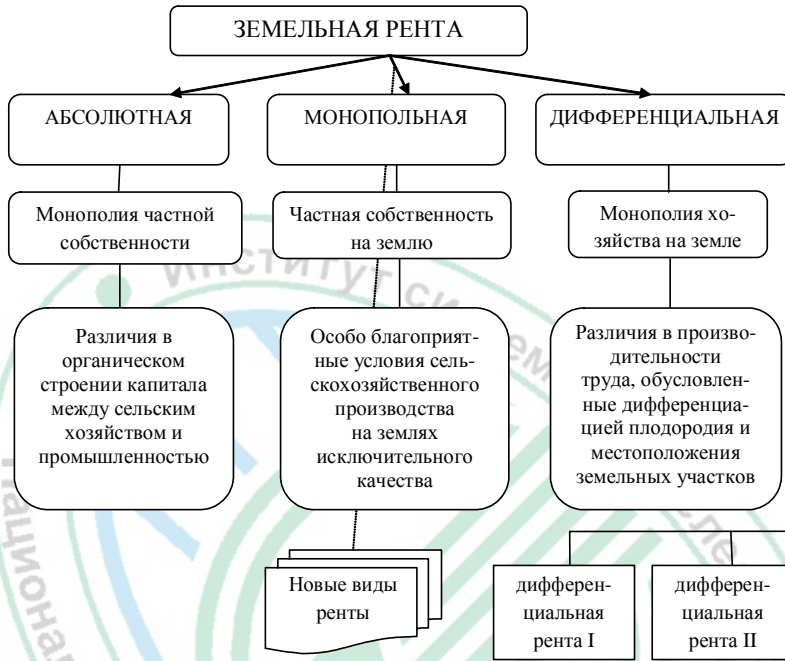


Рис. Классификация видов земельной ренты

складывающуюся из индивидуальных издержек и средней прибыли в отрасли (иначе производство на худших участках становится бессмысленным и их использование прекращают). Поэтому собственник или арендатор худших земель должен получать среднюю прибыль, а ведущий хозяйство на лучших и средних земельных участках – добавочную прибыль выше средней (за счет более производительного использования труда и капитала).

Дифференциальную ренту подразделяют на ренту I и II. Дифференциальная рента I формируется за счет разницы между ценой производства сельскохозяйственной продукции на худших землях и индивидуальной ценой производства на лучших и средних по качеству земельных участках. Объективное условие ее образования – более высокое плодородие земель и лучшее местоположение по отношению к рынкам сбыта, пунктам реализации продукции и приобретения средств производства, транспортным магистралям и т. д. В основе образования дифференциальной ренты II лежат различия, вытекающие из добавочных вложений капитала на одном и том же участке земли.

Что касается монопольной земельной ренты, то она образуется на землях исключительного качества, на которых возможно производство редких по своим потребительским свойствам видов сельскохозяйственной продукции и представляет собой разницу между монопольно высокой ценой и фактически созданной стоимостью продукции, ее источник – труд наемных сельскохозяйственных работников и доходы тех потребителей, которые покупают эту продукцию по монопольно высоким ценам. Монопольная рента учитывает влияние ажиотажного спроса на особо ценные участки, она может выступать как особая разновидность абсолютной ренты (наибольшая степень приспособленности территории для данного вида ее отраслевого использования при дефиците территории и увеличивающемся спросе на нее) и как модификация дифференциальной ренты, обусловленной наивысшими ее факторными показателями («ренты по расстоянию» и «ренты по качеству» участков в пределах ценностной зоны), порождающими ажиотаж спроса.

Абсолютная рента получается со всех сельскохозяйственных земель независимо от их качества, местоположения, дополнительных вложений и обусловлена монополией частной собственности на землю. При передаче в аренду худших земель арендатор должен обязательно обеспечить получение средней прибыли себе и сверхприбыли собственнику (в качестве арендной платы).

Источник образования абсолютной ренты – излишек прибавочной стоимости над средней прибылью, которая образуется в сельском хозяйстве из-за более низкого процента вкладываемого капитала, трудности перевода капитала из промышленности в сельское хозяйство, межотраслевой конкуренции, уравнивания нормы прибыли капитала сельскохозяйственных товаропроизводителей с общей нормой прибыли. Кроме того, фактор наличия меньшей площади лучших и средних по качеству и местоположению земель как объекта хозяйствования по сравнению с худшими также влияет на цену производимой продукции.

Следует отметить, что абсолютная рента увеличивает размер платы за землю и является одной из причин возникновения противоречий между землевладельцами и землепользователями, в том числе и арендаторами, и государством. При этом не имеет значения имеющее дискуссионный характер общественное (официальное) признание или непризнание существования абсолютной ренты, так как ее величина и изъятие могут закладываться в общий размер платы за землю. При экономическом регулировании земельных отношений этот аспект необходимо учитывать с той или иной степенью полноты [3, 5].

Анализ показателей в сельскохозяйственном производстве Беларуси, выявление и количественная оценка рентообразующих факторов,

их материализация в конкретных видах рентных отношений позволили убедиться в том, что рентные отношения как объективная экономическая категория существуют. Без наличия не только дифференциального дохода, но и в большинстве сельскохозяйственных организаций даже средней нормы прибыли дифференциация в показателях хозяйственной деятельности с их движением в сторону улучшения от худших к лучшим землям является реальным подтверждением существования дифференциальной ренты в экономических отношениях субъектов хозяйствования на земле.

Сложившаяся ситуация в экономике сельского хозяйства, отсутствие условий получения нормальной прибыли и рентабельности, а также оплаты труда и рентных доходов являются следствием использования конкретными хозяйствующими субъектами монопольных преимуществ, в качестве которых могут выступать не только земля, но и иные факторы, например, монопольное местоположение, наличие инфраструктуры, прочных связей в кругах государственного управления. В данном случае речь может идти не только о ренте как продукте земли, но об экономической ренте в целом. Земельная рента является частным случаем экономической ренты, и органы государственной власти обязаны учитывать это обстоятельство в своей деятельности. Именно монопольным положением предприятий I сферы (ресурсообеспечивающих отраслей) и III сферы (перерабатывающей промышленности и торговли), государственным монополизмом по отношению к сельскохозяйственным товаропроизводителям можно объяснить неэквивалентность межотраслевого обмена, наличие диспаритета цен, самый низкий уровень оплаты труда, неплатежеспособность в большинстве предприятий сельского хозяйства.

Заключение

Изученные теоретические основы и проведенный нами анализ сложившейся ситуации в сельскохозяйственном производстве республики по выявлению и количественной оценке рентообразующих факторов позволили убедиться в том, что рентные отношения как объективная экономическая категория существуют и на их основе должен базироваться экономический механизм регулирования земельных отношений и стимулирования эффективного землепользования. В условиях перехода к рыночной экономике центр тяжести управления земельными ресурсами необходимо перенести на методы экономического воздействия, где земельная рента будет являться базой для формирования целостной системы экономических регуляторов: цены земли, ставок земельного налога, арендной платы, залоговой стоимости земли и др.

Список использованных источников

1. Айнабек, К.С. Земельная собственность и рента в социализации аграрных отношений / К.С. Айнабек // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. Сер. Экономика и управление. – 2009. – № 1. – С. 210–216.
2. Варламов, А.А. Земельный кадастр: в 6 т. / А.А. Варламов, А.В. Севостьянов. – М.: КолосС, 2006. – Т. 5: Оценка земли и иной недвижимости. – 265 с.
3. Варламов, А.А. Земельный кадастр: в 6 т. / А.А. Варламов. – М.: КолосС, 2006. – Т. 4: Оценка земель. – 463 с.
4. Николайчук, О.А. Земельная рента – реальная или ложная социальная стоимость / О.А. Николайчук // Финансовый журнал. – 2011. – № 2. – С. 31–42.
5. Разработка теоретических основ земельной ренты и методологии ее оценки: отчет о НИР / Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси; рук. В.Ф. Бондарчук. – Минск, 2008. – 114 с. – № ГР 20061460.
6. Рафилова, А.Ф. Эволюция подходов к определению земельной ренты / А.Ф. Рафилова // Вест. Челябин. гос. ун-та. Сер. Экономика. – 2010. – № 5. – С. 60–66.
7. Чередникова, А. Использование земельной ренты при оценке земельных участков / А. Чередникова // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 11. – С. 12–18.
8. Ярдякова, И.В. Совершенствование земельного налога с применением земельной ренты: автореф. ... дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / И.В. Ярдякова; Бишкекский гуманит. ун-т. – Бишкек, 2011. – 24 с.

Материал поступил в редакцию 09.01.2013 г.

УДК: 636.32/.38(476)

А.В. Горбатовский, заведующий сектором

В.В. Шварацкий, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Экономическая оценка эффективности и конкурентоспособности овцеводства в Республике Беларусь

Аннотация. В статье проведена экономическая оценка современного состояния и развития овцеводства в Республике Беларусь. Авторами сделан системный анализ основных факторов и условий, определяющих уровень эффективности и конкурентоспособности производства продукции данной отрасли, изучен производственно-экономический опыт лучших субъектов хозяйствования, обоснованы меры и средства роста производства продукции и окупаемости затрат.

Ключевые слова: овцеводство, эффективность, конкурентоспособность, специализация, факторы, условия, показатели.

Введение

Актуальность проблемы возрождения овцеводства и повышения эффективности отрасли обостряется прежде всего в силу сложного экономического состояния большинства предприятий, а также в необходимости быть конкурентными в условиях роста открытости экономики страны.

Данная проблема решается путем рационального использования материально-трудовых ресурсов, применения современных технологий, адаптированных к особенностям природно-климатических условий и территориального размещения производства, а также учета изменений конъюнктуры мирового рынка и стратегии национальной аграрной политики.

Материалы и методы

Теоретической и методической основой проведенных исследований послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Использовались монографический, аналитический, расчетный и экономико-статистический методы. Информационной базой данной работы являются материалы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь и Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Результаты исследований

Овцеводство в Беларуси всегда являлось дополнительной отраслью животноводства и велось на экстенсивной основе. В современных

условиях в овцеводстве республики сложилась критическая ситуация, выразившаяся в обвальном сокращении численности овец, уменьшении производства всех видов овцеводческой продукции. Среди отраслей животноводства овцеводство оказалось наименее защищенным, что связано с узкой специализацией отрасли на производство шерсти, цена которой сегодня в несколько раз ниже, чем затраты на ее производство. Из-за отсутствия спроса на шерсть и овчину овцеводство не может конкурировать с остальными отраслями животноводства. Однако в последнее время увеличились цены и спрос на баранину со стороны торговых сетей Республики Беларусь, что в совокупности с использованием помесных овец с хорошими мясными качествами и возможностью использования пастбищ невысокого качества может положительно повлиять на состояние отрасли овцеводства.

Ретроспективный обзор развития отрасли показал, что общая численность овец в 1939 г. составляла 2,5 млн гол., в том числе в колхозах и совхозах – 800 тыс. гол. В послевоенные годы численность их в хозяйствах общественного сектора и в личных хозяйствах сократилась более чем в 5 раз. В 1956 г. во всех категориях хозяйств насчитывалось 1393 тыс. овец, в том числе в колхозах – 821 тыс. гол.

Однако в последующие годы поголовье овец стали постепенно сокращать. Процесс не остановили проведенные в 1970-х гг. концентрация и специализация овцеводства. Если до 1975 г. разведением овец занималось 1180 колхозов и совхозов, то после оно было сконцентрировано в 122 крупных хозяйствах, где основной отраслью стало овцеводство и на ферме в среднем находилось от 3000 и более гол. Ускорила ликвидацию овец в общественном секторе авария на Чернобыльской АЭС. Сначала от овец избавились в хозяйствах Гомельской и Могилевской областей, а позже и в других регионах страны. Сегодня этих животных разводят в 2–3-х хозяйствах с численностью до 3 тыс. гол. [1].

Ожидается, что определенную динамику в развитии отрасли должна внести действующая Республиканская программа по племенному делу в животноводстве на 2011–2015 годы, которая ставит следующие задачи развития отрасли овцеводства:

- сохранение генофонда оставшихся стад чистопородных овец и стабилизация их численности для обеспечения племенным молодняком населения, крестьянских и фермерских хозяйств, прежде всего племенными баранами;
- оказание государственной поддержки племенным овцеводческим сельскохозяйственным организациям;
- организация племенной работы с чистопородными овцами для создания однотипных стад, повышения их племенных и продуктивных

качеств путем ежегодного завоза 10–15 баранов-производителей мясных пород (тексель, суффолк, иль-де-франс) мировой селекции;

- централизация учета в племенных организациях с созданием единого банка данных по основным породам овец на Республиканском унитарном предприятии «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по животноводству»;

- создание по одной новой овцеферме в каждой области по разведению племенных овец в целях распространения генетического материала на хозяйства населения и фермерские хозяйства.

По поручению Главы государства в целях дальнейшего повышения эффективности овцеводства Минсельхозпродом разрабатывается программа развития овцеводства в Республике Беларусь на 2012–2016 годы.

На 1 января 2012 г. численность поголовья овец в хозяйствах всех категорий составила 52,5 тыс. гол. (в сельхозорганизациях – 6,6 тыс. гол., в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения – 45,9 тыс. гол.). За последние 20 лет общее поголовье овец сократилось в 7,7 раза. При этом сельхозорганизации за этот период уменьшили поголовье овец в 31,8 раза, а население – в 4,6 раза [2]. К 2016 г. предполагается увеличить численность поголовья овец в республике до 200 тыс. гол., довести реализацию мяса в живом весе до 3300 т и обеспечить производство шерсти в объеме 544 т.

Овцы дают разнообразную продукцию: шерсть и овчины, молоко и мясо, смушки для легкой промышленности. По плодovitости эти животные стоят на третьем месте после свиней и кроликов: по 135–150 ягнят приходится на 100 маток, а у романовской породы – до 300. Овцы также очень скороспелые животные – к 8–9-месячному возрасту ягнота достигают живой массы тела 40–45 кг, на единицу прироста затрачивают значительно меньше корма по сравнению с КРС (в 1,5–2,0 раза). Откормить группу ягнят из 10 гол. до массы 450 кг можно за 9 мес., то есть в 1,5 раза быстрее, чем бычка. Причем по калорийности баранина превосходит говядину, хотя и уступает свинине. Ценное диетическое свойство баранины обеспечивает низкое содержание в бараньем жире холестерина. К тому же биологическая ценность мяса овец обусловлена высокими качественными показателями по химическому, аминокислотному и жирнокислотному составу. Это экологически чистая продукция, так как овцы – пастбищные животные, а в зимнее время могут использовать грубый, сочный корм и зернофураж без различных химических добавок и антибиотиков.

В свое время овцеводство давало республике 1090 т шерсти и 9 тыс. т мяса. По продуктивности они разделялись на тонкорунные – порода прекос (разводилась в Минской, Гомельской, Брестской и Могилевской

областях), полутонкорунные – латвийская темноголовая порода (Гродненская и Витебская области) и грубошерстные – романовская (Витебская, частично Минская области).

Конечно, возвращаться к разведению овец этих пород в республике нет необходимости, кроме романовской. Общим для овец этого направления является высокое качество мясной продукции. К породам, которые можно разводить в условиях Беларуси и которые получили мировое признание, относятся тексель, суффолк, финский ландрас и др.

С целью повышения продуктивности разводимых в республике пород (прекос, романовская, латвийская темноголовая), интенсификации производства и улучшения качества продукции в 1980-е годы была проведена специализация овцеводства и создано 125 спецхозов по 3 тыс. животных. В этих спецхозах была разработана и внедрена прогрессивная технология, которая позволила увеличить валовое производство шерсти в республике до 9060 ц, баранины – до 8 тыс. т, настриг шерсти в 1984–1987 гг. составил 2,3–2,4 кг на овцу, выход ягнят – 89–91 гол. на 100 маток. Для сравнения продуктивность животных в 2010–2011 гг. составила: настриг шерсти на овцу – 1,3–2,3 кг, выход ягнят на 100 маток – 170–190 гол.

В настоящее время в общественном секторе республики функционирует только одно относительно крупное племенное хозяйство по овцеводству – СПК «Конюхи» Ляховичского района с численностью 3,85 тыс. гол. овец многоплодного полутонкорунного типа породы тексель. Кроме того, незначительное количество чистопородных романовских овец (0,3 тыс. гол.) содержится РУП «Витебское племпредприятие» и на учебной ферме Витебской государственной академии ветеринарной медицины пытаются сохранить остатки романовской породы овец. Фермерские хозяйства есть в Логойском и Минском районах.

После реконструкции на ферме в отделении «Сосновка» КСУП «Восток» Гомельского района разместили ягнят. Первую партию молодых ягнят пород прекос и тешель на предприятии закупили с целью возрождения на Гомельщине мясного направления овцеводства. Спрос на баранину в области достаточно велик, но ни одно хозяйство на Гомельщине не занимается его производством. В перспективе в хозяйстве планируют довести поголовье овец до 2000 гол. и получать не только мясо, но и шерсть, которая является одним из самых дорогих натуральных текстильных волокон [1].

Необходимо отметить, что с 1990 по 2011 г. производство шерсти во всех категориях хозяйств выросло в 11 раз и составило 86,5 т шерсти, из них 91,4 % всей шерсти было произведено в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения, а 8,6 % – в сельхозорганизациях. При

этом потребность республики в шерсти составляет 5 тыс. т и для ее удовлетворения необходимо иметь 1,5 млн гол. овец [2].

Следует отметить, что за прошедшие 12 лет затраты материально-денежных средств в расчете на голову выросли в 34,8 раза, поголовье овец сократилось в 2,8 раза, среднесуточный привес вырос в 4,8 раза, среднегодовой настриг шерсти с овцы – в 1,5 раза. При этом окупаемость затрат на производство тонны баранины увеличилась на 51,7 %, а тонны овечьей шерсти – на 26,7 %. Овцеводство в Беларуси по-прежнему убыточно (табл. 1).

Основной задачей общественного овцеводства в соответствии с Республиканской программой по племенному делу в животноводстве на 2011–2015 годы является сохранение оставшихся немногочисленных стад овец и увеличение их численности. Следует учитывать тот факт, что в основном поголовье овец (90,8 %) содержится в личных и фермерских хозяйствах граждан республики, племенная работа в которых практически не ведется, с чем связаны большой недобор продукции, низкое ее качество и неудовлетворительное воспроизводство стада.

В адрес государственных структур республики поступают многочисленные обращения граждан по поводу приобретения племенного молодняка овец. При таком состоянии общественного овцеводства удастся удовлетворить спрос только на племенных баранчиков, тогда как потребности в племенных ярках можно обеспечить только на 20–25 %.

Для преодоления негативных явлений в отрасли общественного овцеводства проделана определенная работа, что позволило увеличить численность овец в общественном секторе за три последних года на 1,3 тыс. гол.

В перспективе для сохранения генофонда ценных пород и типов овец и более полного обеспечения нужд населения и крестьянских (фермерских) хозяйств племенным молодняком желательно иметь государственные племенные фермы на 1,0–1,5 тыс. гол. овец в Минской, Витебской и Гродненской областях, а поголовье овец в общественном секторе – на уровне 8–10 тыс. гол.

Основное внимание в ближайшие годы следует уделить крестьянским (фермерским) хозяйствам по разведению овец.

Современный опыт мирового овцеводства показывает, что повышение его эффективности и конкурентоспособности связано с более полным использованием мясной продуктивности овец. Выручка от реализации баранины в общей стоимости продукции овцеводства во многих странах составляет 90 % и более. Все это и предполагает проведение работ, направленных на совершенствование мясной продуктивности овец.

Таблица 1. Основные производственно-экономические показатели отрасли овцеводства сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода

Показатели	Год			
	1990	2000	2010	2011
Среднегодовое поголовье овец – всего, тыс. гол.	232,1	4,5	27,4	1,6
В том числе на выращивании и откорме	126 990	2 215	1 056	656
Материально-денежные затраты на 1 гол., тыс. руб.	0,097	28,400	448,500	988,200
В том числе:				
на оплату труда	0,017	5,200	89,100	371,800
корма	н/д	11,2	226,6	445,1
содержание основных средств	н/д	4,0	20,4	59,6
Оплата труда работников, тыс. руб/чел.-ч	0,01	1,10	21,95	27,93
Производство баранины, т	2 261,0	42,5	45,0	60,2
Среднесуточный привес овец на выращивании и откорме, г	49	52	117	251
Затраты труда на 1 ц привеса, чел.-ч	53,6	141,3	122,2	89,7
Себестоимость привеса, тыс. руб/т	4,8	1 721,2	21 333,3	24 132,2
Цена реализации продукции, тыс. руб/т	4,8	294,9	8 149,2	16 605,1
Окупаемость затрат на производство, %	99,2	17,1	38,2	68,8
Прибыль от реализации баранины (в ж. в.) – всего, млн руб.	6,6	-20,7	-290,0	-356,0
В том числе:				
на 1 гол., тыс. руб.	0,03	-4,60	-105,80	-221,00
1 т, тыс. руб.	0,8	-261,3	-8 011,0	-8 221,7
Рентабельность баранины (в ж. в.), %	19,2	-47,0	-49,6	-33,1
Производство шерсти, т	611,8	9,9	4,8	6,2
Среднегодовой настриг шерсти с овцы, кг	2,6	1,6	1,3	2,4
Затраты труда на 1 ц шерсти, чел.-ч	226,5	573,4	20,8	48,4
Себестоимость производства шерсти, тыс. руб/т	17,7	5 151,2	50 833,3	16 451,6
Цена реализации шерсти, тыс. руб/т	–	701,0	–	6 634,6
Окупаемость затрат на производство, %	–	13,6	–	40,3
Прибыль от реализации шерсти – всего, млн руб.	–	-21,1	–	-35,0
В том числе:				
на 1 гол., тыс. руб.	–	-4,7	–	-21,7
1 т, тыс. руб.	–	-1 941,3	–	-3 365,4
Рентабельность шерсти, %	–	-73,5	–	-33,7
Рентабельность отрасли овцеводства, %	19,2	-57,4	-49,6	-33,2

В настоящее время наша республика не располагает генофондом специализированных мясных пород овец, а работа по их созданию из-за очень низкой численности поголовья овец результатов не принесет. По этой причине основным методом создания овцеводства мясного направления является скрещивание имеющихся местных пород и типов с лучшими мясными породами мирового генофонда (тексель, суффольк, иль-де-франс и др.).

При этом необходимо учитывать, что специализация овцеводства на высокое производство баранины требует наличия овец, отличающихся достаточно высокой плодовитостью и мясной продуктивностью. Этому требованию в полной мере отвечают овцы многоплодного полутонкорунного типа, которые разводятся в СПК «Конюхи» Ляховичского района, а также занимают значительный удельный вес среди поголовья овец в крестьянских и фермерских хозяйствах республики.

Овца – пастбищное животное и может дать продукцию за счет нагула в летний период на хороших пастбищах, и это не в ущерб другим отраслям животноводства. Нагрузку численностью до 300 овец на рабочем может позволить себе любое хозяйство.

Эффективность ведения отрасли овцеводства в условиях Беларуси во многом определяется состоянием кормовой базы, уровнем и полноценностью кормления овец в зимний и летний периоды, эффективностью использования кормов и их стоимостью [1]. Вместе с тем следует отметить, что доля отрасли в товарной продукции животноводства в крупнотоварных предприятиях страны невелика (табл. 2). В данной связи для общественного сектора отрасль была и будет оставаться только дополнительной, но в частном секторе ее развитию можно придать существенный стимул.

Таким образом, увеличение мясных качеств животных, контроль за развитием отрасли, повышение цен на баранину, дотации на разведение овец позволит более эффективно использовать существующие отечественные породы и типы овец, что в конечном итоге будет способствовать дальнейшему прогрессу в овцеводческой отрасли. В целом для возрождения отрасли овцеводства в стране нужно создать необходимую материально-техническую и племенную базу, а также мощностные по первичной переработке шерсти.

Заключение

Экономическая оценка эффективности и конкурентоспособности овцеводства служит исходным элементом для производственно-хозяйственной деятельности овцеводческих предприятий в условиях рыночной экономики. Повышение эффективности и конкурентоспособности

Таблица 2. Уровни специализации отраслей животноводства
в сельскохозяйственных организациях Минсельхозпрода

Товарная продукция	Год			
	1990	2000	2010	2011
Сельского хозяйства – всего, млрд руб.	12	1 189	12 267	22 530
Животноводства – всего, млрд руб.	9	624	8 736	15 953
В составе сельского хозяйства, %	75,9	52,4	71,2	70,8
Скотоводства – всего, млрд руб.	3903,6	602,0	5 606,0	10 174,0
В составе:				
сельского хозяйства, %	32,4	29,7	45,7	45,2
животноводства, %	42,6	51,7	64,2	63,8
Свиноводства – всего, млрд руб.	1 325,9	138,0	1 352,0	2 478,0
В составе:				
сельского хозяйства, %	11,0	11,6	11,0	11,0
животноводства, %	14,5	22,2	15,5	15,5
Птицеводства – всего, млрд руб.	582,3	152,0	1 625,0	3 154,0
В составе:				
сельского хозяйства, %	4,8	12,7	13,2	14,0
животноводства, %	6,4	24,3	18,6	19,8
Овцеводства – всего, млрд руб.	0,04	0,03	0,30	0,79
В составе:				
сельского хозяйства, %	0,34	0,00	0,00	0,00
животноводства, %	0,45	0,00	0,00	0,00

овцеводства возможно только при условии создания благоприятных условий хозяйствования, обеспечивающих высокопроизводительный труд всех работников, рациональную организацию производства, наименьшие затраты всех видов ресурсов, а также быстрой адаптации субъектов хозяйствования к постоянно меняющимся условиям и использование эффективных рыночных инструментов, в том числе стимулирующих мер в ценообразовании, налоговой, кредитной и таможенной политике.

Список использованных источников

1. Малец, А. В. Современное состояние и возможное развитие овцеводства Республики Беларусь / А.В. Малец // Современные технологии сельскохозяйственного производства: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф., Гродно, 18 мая 2012 г.: в 2-х ч. / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, УО «Гродненский государственный аграрный университет». – Гродно, 2012. – Ч. 1. – С. 257–258.

2. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: ГП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2012. – 354 с.

Материал поступил в редакцию 01.03.2013 г.

УДК 336.71(476) (100)

Л.С. Данилова, научный сотрудник
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Создание ОАО «Банк развития Республики Беларусь» в контексте мирового опыта

Аннотация. Проведен анализ и дана оценка основных подходов государственного регулирования сельского хозяйства в части его льготного кредитования в Республике Беларусь и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Представлена информация о механизме и объемах кредитования аграриев банками развития.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственное регулирование, банки развития, субсидии, дотации, кредитование.

Введение

Устойчивое развитие аграрной сферы экономики во многом обусловливается финансово-экономическим состоянием и кредитоспособностью сельских товаропроизводителей. Вместе с тем на практике имеют место ситуации, когда фермерские (крестьянские) хозяйства, крупные и средние сельскохозяйственные предприятия несут убытки и не могут получать кредиты для финансирования своей деятельности в требуемом объеме. В этом случае усиливается роль государственного кредитования. Для более успешного решения этой задачи многие страны создали у себя так называемые банки развития, которые ориентируются не на коммерческие, а на национальные интересы и на укрепление тех сегментов экономики, где трудно рассчитывать на скорые дивиденды.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой исследования мирового опыта государственного регулирования сельскохозяйственного производства послужили труды и научные разработки зарубежных и отечественных ученых-экономистов применительно к конкретным странам мирового сообщества. В процессе исследований использовались методы наблюдения, сравнения, абстрактно-логический и др.

Результаты исследований

Проведенный анализ показывает, что банки развития, в зависимости от специфики определенных на государственном уровне приоритетов, принимают на себя повышенные кредитные, валютные и другие риски, при этом устанавливают процентные ставки по кредитам ниже ставок коммерческих банков. На банки развития возлагаются следующие функции:

✓ содействие привлечению частных и государственных инвестиций в регион;

✓ финансирование за счет собственных ресурсов проектов и программ развития;

✓ оказание помощи странам с ослабленной экономикой;

✓ стимулирование внутри региональной торговли;

✓ развитие сферы образовательных услуг;

✓ оказание помощи при стихийных бедствиях и чрезвычайных ситуациях и т. д.

К числу областей деятельности таких банков относится поддержка сельского хозяйства. Поскольку банки развития не занимаются классической банковской деятельностью, то они не искажают конкурентную среду в банковском секторе.

Как показала практика, в мире существует несколько банков развития, которые созданы в разные периоды времени и объединяют определенные регионы.

Межамериканский банк развития создан в 1959 г. по принципу американского общества 19 американскими государствами. Позднее другими акционерами банка стали неамериканские государства и в 1986 г. дополнительно была создана Межамериканская инвестиционная корпорация, а в 1993 г. – Многосторонний инвестиционный фонд, которые вместе с Межамериканским банком развития образуют группу Межамериканского банка развития. Странами-учредителями данного банка являются 48 государств, из которых 26 государств-членов имеют право на получение кредита, то есть являются странами-заемщиками. Основная задача банка – предоставление долгосрочных кредитов странам Центральной и Латинской Америки.

Банк предоставляет займы правительствам стран-членов на стандартных коммерческих условиях, то есть имеет статус преференциального кредитора. Это означает, что заемщик должен вернуть средства в первую очередь этому банку, а потом всем остальным коммерческим банкам. Гарантией по привлекаемым средствам выступает уставный капитал, внесенный странами-учредителями (48 государств), составляющий около 34,0 млрд долл. США, а также дополнительные гарантии, предоставляемые богатейшими странами, не являющимися заемщиками банка (22 государства). Банк имеет наивысший рейтинг надежности – AAA, причем страны-заемщики являются ведущими акционерами, их совместная доля превышает 50 %, в то время как доля США составляет порядка 30 % [4].

Африканский банк развития основан Организацией африканского единства для экономического развития Африканского континента в 1963 г. В состав банка входит около 80 государств-участников, из них 53 являются

региональными участниками (это страны Африканского континента) и 24 – нерегинальными. Собственный капитал банка составляет около 33,0 млрд долл. США, причем страны-члены внесли лишь 6 % от этой суммы, но гарантируют внесение оставшихся 94 % по первому требованию. Под эти гарантии банк привлекает средства на мировом рынке облигаций, благодаря чему имеет возможность распоряжаться значительными финансовыми ресурсами, большинство из которых (около 60 %) в его капитале принадлежит странам Африки [6].

Азиатский банк развития основан в 1966 г. для экономического развития стран Азии и Дальнего Востока. В состав банка входит 67 государств, из которых 48 являются региональными членами и 19 – нерегинальными. Уставный капитал банка, заимствованный на международном рынке облигаций и дохода от кредитования, является гарантией по привлекаемым средствам, составляет порядка 165,0 млрд долл. США и сформирован за счет взносов стран-членов (55 млрд долл. США). Как и Межамериканский, Азиатский банк развития имеет статус преференциального кредитора и наивысший рейтинг надежности. Кредиты выдаются из двух фондов: обычного и специального. Первый – предназначен для кредитования на коммерческих условиях по рыночной процентной ставке на срок 15–25 лет. Специальный фонд предназначен для долгосрочного кредитования – на 25–40 лет по льготной ставке (1–3 %). Льготный период кредитования из обычного фонда составляет 3–5 лет, а из специального, как правило, – 10 лет [5].

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) создан в 1991 г. как международная финансовая организация для содействия по переходу стран Восточной Европы к рыночной экономике. В состав учредителей входят 61 страна, Евросоюз и Европейский банк. На сегодняшний день ЕБРР действует в 29 странах мира – от Центральной Европы до Центральной Азии, им разработано и выполнено более 2,5 тыс. проектов, 51 % акций банка принадлежит странам Евросоюза [7].

Евразийский банк развития (ЕАБР) – региональный банк развития, учрежден Российской Федерацией и Республикой Казахстан в 2006 г. В 2009 г. участниками ЕАБР стали Республика Армения и Республика Таджикистан. В июне 2010 г. к банку присоединилась Республика Беларусь, а в августе 2011 г. – Кыргызская Республика.

Уставный капитал банка превышает 1,5 млрд долл. США и сформирован за счет взносов государств-участников: Россия – 1,0 млрд долл. США, Казахстан – 0,5 млрд долл. США, Республика Беларусь – 15,0 млн долл. США, Таджикистан – 500,0 тыс. долл. США, Армения и Кыргызская Республика – по 100,0 тыс долл. США.

Банк осуществляет финансирование крупных инвестиционных проектов в Евразийском регионе в формах долгосрочного кредитования

государственных или частных предприятий, участия в уставном капитале организаций, выпуска гарантий, прямого или косвенного финансирования частных инвестиционных фондов, а также займов коммерческим банкам для последующего кредитования предприятий. Проекты, финансируемые банком, содействуют устойчивому развитию и диверсификации экономик государств-участников, генерируют рост взаимной торговли и взаимных инвестиций между ними. Как правило, банк финансирует проекты со сроком окупаемости не более 15 лет и объемом финансирования не менее 30,0 млн долл. США.

К приоритетным сферам деятельности этого банка отнесен также и агропромышленный комплекс [8].

Исходя из мировой практики, а также по рекомендации МВФ и Евразийского банка развития, Правительством Республики Беларусь в 2011 г. было принято решение о создании в нашей республике Банка развития, к которому перешли функции финансирования государственных программ.

В этой связи Указом Президента Республики Беларусь от 21 июля 2011 г. № 261 «О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» был создан такой банк с уставным фондом в размере 20,0 млрд руб. Учредителями банка установлены Совет Министров Республики Беларусь с долей в уставном фонде в размере 95 % и Национальный банк Республики Беларусь – в размере 5 % [1].

Совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 5 января 2012 г. № 14/1 «Об утверждении Положения о порядке и условиях финансирования открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» проектов, включенных в программы, утверждаемые Президентом Республики Беларусь и (или) Правительством Республики Беларусь» (далее Банк развития) определен приоритетный порядок кредитования проектов, включенных в государственные программы жилищного строительства на селе, развития АПК, создания и развития высокотехнологических производств [3].

Указанные программы предполагают возмещение юридическим лицам части процентов за пользование банковскими кредитами, и (или) предоставление кредитов банками на льготных условиях, и (или) размещение средств республиканского и (или) местных бюджетов в депозиты.

Объемы и направления кредитования государственных программ, а также источники средств на эти цели определяются в прогнозном балансе Банка развития в соответствии с ежегодным планом финансирования этих программ, порядок которого устанавливает Совет Министров Республики Беларусь.

Банк развития вправе предоставлять кредиты правоспособным и кредитоспособным заявителям в безналичной форме в белорусских рублях и (или) иностранной валюте от своего имени и за свой счет на условиях срочности, платности и возвратности. Причем кредитование в иностранной валюте осуществляется для реализации валютоокупаемых проектов и (или) при наличии у кредитополучателя выручки в иностранной валюте в объеме, достаточном для исполнения обязательств перед ним.

Банком развития кредиты предоставляются после открытия заявителем или кредитополучателем банковского счета в нем для аккумуляции части выручки, направленной исключительно для погашения имеющейся перед ним задолженности. Кредитополучатель обязан направлять на данный счет не более 10 % выручки от реализации продукции (работ, услуг) в порядке, определенном в кредитном договоре в соответствии с актами законодательства. В некоторых случаях данный норматив может определяться непосредственно банком. Так, в случае страхования риска невозврата кредита либо при предоставлении в обеспечение исполнения обязательств по кредитному договору гарантийного депозита в сумме, достаточной для полного погашения задолженности по данному договору. При наличии у заявителя просроченной задолженности по кредитному договору перед Банком развития по ранее выданным кредитам банк отказывает в заключении кредитного договора (приостанавливает выдачу кредита по заключенным ранее кредитным договорам), за исключением случаев, предусмотренных законодательством. Размер процентов за пользование кредитами, предоставляемыми Банком развития, устанавливается государственными программами. В случае отсутствия в программах такой информации размер процентов определяется банком самостоятельно.

В 2012 г. Банком развития обеспечено кредитование в объеме более 1,8 трлн руб. следующих республиканских и государственных программ агропромышленного комплекса:

- ✓ Республиканской программы развития молочной отрасли в 2010–2015 годы;
- ✓ Республиканской программы оснащения современной техникой и оборудованием организаций агропромышленного комплекса, строительства, ремонта, модернизации производственных объектов этих организаций на 2011–2015 годы;
- ✓ Государственной программы развития рыбохозяйственной деятельности на 2011–2015 годы;
- ✓ Государственной комплексной программы развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2011–2015 годы и др.

В 2013 г. на финансирование агропромышленного комплекса Банком развития планируется направить порядка 3,7 трлн руб.

Заключение

Таким образом, проведенные исследования кредитования сельхозпроизводителей банками развития различных стран показали, что данная мера является государственной поддержкой, так как осуществляется на льготных условиях кредитования по сравнению с другими отраслями, с низкими процентными ставками по кредитам, длительными сроками и льготным периодом возврата, а также проектов со слишком высокими рисками для инвесторов. Еще одним положительным моментом является то, что средства сконцентрированы в одном учреждении, что позволяет более эффективно их использовать и отслеживать результат от реализации того или иного проекта.

Список использованных источников

1. О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь»: Указ Президента Республики Беларусь, 21 июня 2011 г., № 261 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011 г. – № 1/12628.
2. Об объемах финансирования государственных программ и мероприятий в 2012 году: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 23 апр. 2012 г., № 385 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012 г. – № 5/35619.
3. Об утверждении Положения о порядке и условиях финансирования открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» проектов, включенных в программы, утвержденные Президентом Республики Беларусь и (или) Правительством Республики Беларусь: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 5 янв. 2012 г., № 14/1 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – № 5/35123.
4. Межамериканский банк развития – Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/windex.php?title=Межамериканский банк развития &oldid=44636746](http://ru.wikipedia.org/windex.php?title=Межамериканский_банк_развития&oldid=44636746). – Дата доступа: 23.05.2012 г.
5. Азиатский банк развития – Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/windex.php?title=Азиатский банк развития &oldid=40993258](http://ru.wikipedia.org/windex.php?title=Азиатский_банк_развития&oldid=40993258). – Дата доступа: 23.05.2012 г.
6. Африканский банк развития – Википедия [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/windex.php?title=Африканский банк развития &oldid=44369736](http://ru.wikipedia.org/windex.php?title=Африканский_банк_развития&oldid=44369736). – Дата доступа: 23.05.2012 г.
7. Европейский банк реконструкции и развития – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://neweco.ru/international/?page=orgs_org_ebrg. – Дата доступа: 23.05.2012 г.
8. Евразийский банк развития – [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа: 11.02.2013 г.

Материал поступил в редакцию 19.02.2013 г.

УДК 338.439.053

Л.Т. Ёнчик, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Продовольственная безопасность в контексте устойчивого развития

Аннотация. В статье представлены результаты исследования проблемы продовольственной безопасности в контексте устойчивого развития. Приведены показатели, характеризующие состояние продовольственной безопасности Республики Беларусь. Выявлены основные направления и приоритеты устойчивого развития, включая экологизацию хозяйственной деятельности, снижение антропогенного воздействия, повсеместное внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, устойчивое развитие, экология, стратегия устойчивого развития.

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена возросшей острой проблемой обеспечения гарантий устойчивого продовольственного снабжения населения. Нельзя исключить, что в целях предотвращения дальнейшего обострения глобального экологического кризиса мировым сообществом, а вслед за ним и национальными правительствами будут наложены серьезные ограничения на развитие целого ряда экологически опасных производств, наносящих особо ощутимый вред окружающей природной среде. Поскольку сельское хозяйство выступает в качестве одного из главных загрязнителей природной среды, то не трудно предположить, что в числе первых производств, которые попадут под такие ограничения, окажутся многие отрасли и подотрасли растениеводства и животноводства. Это непосредственным образом отразится не только на развитии АПК в целом, но и на критериях, по которым оценивается уровень национальной безопасности и устойчивости в сфере продовольствия на глобальном уровне.

Материалы и методы

Теоретическую основу исследования составляют фундаментальные работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам продовольственной безопасности и устойчивого развития.

Методы исследования – монографический и абстрактно-логический.

Результаты исследований

В мире происходит усугубление продовольственной проблемы, и Беларусь, как субъект мировой экономики, не изолирована от глобальных

процессов. Одним из обязательных современных направлений по обеспечению национальной продовольственной безопасности является усиление акцентов на социальную и экологическую составляющие. В этой связи необходимым условием продовольственной безопасности и эффективного ведения сельского хозяйства является обеспечение мер экологической безопасности, адекватных мероприятиям, реализуемым мировым сообществом и согласованных с сопредельными государствами. Вместе с тем ориентация государства на международные стандарты в процессе повышения степени удовлетворения потребностей населения в продовольствии, уровня и качества жизни невозможна без развития человеческого потенциала и роста ВВП на душу населения.

В аспекте вышесказанного национальная продовольственная безопасность представляет собой способность государства и общества в течение длительного периода обеспечивать доступ населения к продуктам питания в количестве и качестве, достаточном для здорового физического и социального развития каждого человека в обычных условиях и минимально необходимом для поддержания здоровья и работоспособности в чрезвычайных продовольственных ситуациях. Только достаточность обеспечения по критериям количества и качества, спроса и предложения, стоимости и доступности продуктов всем слоям и категориям населения гарантирует надежность национальной безопасности.

В республике решена проблема продовольствия как по количеству в расчет на душу населения, так и по его доступности по параметрам стоимости (цены), ассортимента и качества всем категориям населения. Создана надежная система обеспечения спроса внутреннего рынка, базирующаяся на поставках продукции собственного производства. При этом более трети сельскохозяйственной продукции поставляется на экспорт (табл. 1, 2).

Продовольственная безопасность, являясь системой жизнеобеспечения, условием здорового образа жизни, физической активности и высокого качества жизни населения, гарантом сохранения государственности и суверенитета страны, предполагает устойчивое инновационное развитие национального агропромышленного производства, ориентированного на экспорт.

В Республике Беларусь работу в области устойчивого развития курирует Национальная комиссия по устойчивому развитию при Совете Министров. Первая Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь разработана в 1996 г. и одобрена Правительством в начале 1997 г., став важным шагом в реализации обязательств Беларуси в части выполнения «Повестки на 21-й век» и заложив основы новых подходов к государственному прогнозированию и планированию.

Таблица 1. Продовольственная безопасность Республики Беларусь, тыс. т

Продукция	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	Уровни продовольственной безопасности			
					критический		оптимистический	
					I вариант	II вариант	I вариант	II вариант
Зерно	5 923	9 013	7 000	8 375	5 500	6 000	8 000	9 000
Картофель	8 329	8 749	7 831	7 721	6 000	6 500	9 000	10 000
Овощи	2 173	2 296	2 334	1 979	800	1 000	1 500	1 700
Масло растительное	115	514	374	379	130	130	150	150
Сахарная свекла	3 978	4 030	3 770	4 485	1 300	1 500	2 000	2 200
Мясо	1 121	1 209	1 398	1 481	900	1 000	1 300	1 500
Молоко	5 896	6 225	6 626	6 544	4 200	4 500	7 000	7 500
Яйца, млн шт.	3 337	3 312	3 537	3 600	1 900	2 000	2 600	2 900
Интегральный индекс производства	1,33	1,79	1,63	1,66	0,70	0,80	0,90	1,00

Таблица 2. Потребление основных продуктов питания на душу населения в год, кг

Продукция	Медицинская норма потребления			
	2006 г.	2010 г.	2010 г.	2011 г.
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	80	80	84	88
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	393	393	247	252
Яйца, шт.	294	294	292	310
Рыба и рыбопродукты	18,2	17,4	16,0	15,0
Сахар	33,0	36,1	41,4	47,0
Масло растительное	13,2	14,1	17,0	14,9
Овощи	124	134	149	146
Фрукты и ягоды	78	78	65	58
Картофель	170	187	183	183
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупа, мука)	105	93	87	86
Итого	1032,0	878,2	884,8	878,1

В настоящее время в соответствии с законодательством Республики Беларусь Национальная стратегия устойчивого развития разрабатывается раз в пять лет на 15-летний период. В 2004 г. Президиум Совета Министров одобрил Национальную стратегию устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2020 года. Содействие ее реализации является одной из центральных составляющих ряда государственных программ, включая Государственную программу устойчивого развития села на 2011–2015 годы.

Согласно определению, приведенному в докладе «Наше общее будущее», подготовленном Международной комиссией по окружающей среде и развитию ООН в 1987 г., устойчивое развитие – это такое развитие, при котором удовлетворение нужд нынешнего поколения происходит без ущемления возможностей будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Модель устойчивого развития предполагает, что основным приоритетом является согласование экологических целей с целями социально-экономического развития и сохранения окружающей среды для нынешнего и будущих поколений. Все это означает экологизацию хозяйственной деятельности, снижение антропогенного воздействия, повсеместное внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Наличие серьезных экологических ограничений со стороны биосферы свидетельствует о том, что они так же, как и сугубо социальные потребности, будут определять дальнейшее устойчивое социоприродное развитие не только в сфере производства. Это вызовет необходимость перехода от преимущественно экстенсивного развития сельского хозяйства (а в дальнейшем и всесторонне интенсивного) к преимущественно устойчивому, в котором количественные факторы и источники будут играть подсобную роль, включаясь в социальную деятельность в своем минимизированном виде (речь главным образом идет о природных ресурсах).

В Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2020 года в качестве одной из основных целей государственной политики в области экологической безопасности определено повышение ее уровня в условиях предстоящего экономического роста, для чего и предусмотрены меры по снижению воздействий на природную среду. Установлены жесткие нормативы на отходы, выбросы и сбросы загрязняющих веществ. Прогнозируется последовательный рост удельного веса затрат на охрану природы с 2 % от ВВП в 2002 г. до 2,3 и 2,5 % в 2010 и 2020 гг. соответственно, что позволит существенно упредить как внешние, так и внутренние угрозы.

В современных условиях особенность устойчивого развития аграрной среды заключается в том, что оно должно отвечать как требованиям субъектов агробизнеса, так и интересам сельских социумов, местных (региональных) органов управления. В сельском хозяйстве даже малейшее упущение чревато нежелательными последствиями. К.А. Тимирязев указывал: «...быть может, ни в какой другой деятельности не требуется взвешивать столько разнообразных условий успеха, нигде не требуется таких многосторонних сведений, нигде увлечение односторонней точкой зрения не может привести к такой неудаче, как в земледелии».

Вследствие этого возникает потребность в новых акцентах и методологических подходах обеспечения продовольственной безопасности в контексте устойчивого развития сельской территории, важнейшей составляющей которого является сохранение окружающей среды. Пренебрежение экологической составляющей эффективности достижения продовольственной безопасности может пагубно отразиться на перспективах развития национального агропромышленного комплекса, а недооценка социального аспекта серьезно осложнит решение проблемы закрепления кадров на селе.

Обеспечение безопасности в продовольственной сфере предполагает решение ряда задач, включая следующие:

- реализация комплексных стратегий развития отраслей АПК с целью увеличения возможностей производства продовольствия;

- обеспечение адекватности продовольственных поставок удовлетворению потребности населения;

- достижение устойчивого развития производства продовольствия, повышение производительности, эффективности и безопасности питания;

- содействие использованию передовых технологий и программ в области производства, переработки и хранения сырья и продовольствия;

- создание стабильных условий и проведение эффективной политики, обеспечивающей равные возможности для всех субъектов хозяйствования;

- проведение социальной политики, направленной на искоренение бедности и неравенства в доступности продовольствия и занятости населения;

- проведение активной внешнеэкономической деятельности, использование преимуществ международного разделения труда, оптимизация экспортно-импортной деятельности;

- совершенствование механизма реагирования в чрезвычайных ситуациях на продовольственном рынке.

Заключение

Решая проблему продовольственной безопасности на национальном уровне, не следует игнорировать нарастающие тенденции глобализации мировой экономики, быстро развивающиеся связи и либерализацию торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. В то же время отношения государств, базирующиеся на взаимодействии экономик, обусловлены в первую очередь созданием в сфере национального хозяйства внутренних возможностей устойчивого и эффективного развития. Важнейшие составляющие развития – социальная, экономическая и экологическая сферы в рациональном взаимодействии «человек – экономика – окружающая среда».

Список использованных источников

1. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы. – Минск: Беларусь, 2010. – 151 с.
2. Ильина, З.М. Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты / З.М. Ильина, С.А. Кондратенко. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010. – 218 с.
3. Ильина, З.М. Глобальные проблемы и устойчивость национальной продовольственной безопасности: в 2 кн. / З.М. Ильина. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – Кн. 2 – 161 с.
4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. – Минск: Юнипак, 2004. – 200 с.
5. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
6. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2010: в контексте глобальных проблем / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 291 с.
7. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2011: в контексте вызовов современности / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 148 с.

Материал поступил в редакцию 29.03.2013 г.

УДК 631.115.1(100)

А.В. Казакевич, заместитель начальника управления реформирования, распоряжения государственным имуществом и развития малых форм хозяйствования

Министерство сельского хозяйства и продовольствия
Республики Беларусь

Л.С. Скоропанова, кандидат биологических наук
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Тенденции развития фермерских хозяйств за рубежом

Аннотация. На современном этапе фермерские хозяйства в Беларуси являются одной из доминирующих по численности организационно-правовых форм коммерческих организаций, функционирующих в сельском хозяйстве. По состоянию на 1 января 2012 г. в республике функционировало 2338 фермерских хозяйств. Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств в валовой продукции сельского хозяйства Беларуси в 2011 г. составил 1,9 % от всех организаций-производителей сельхозпродукции. Несмотря на достигнутые положительные результаты функционирования, существует ряд причин, которые сдерживают развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. Изучение тенденций развития фермерских хозяйств в передовых зарубежных странах будет способствовать устранению этих причин.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, тенденции развития, зарубежный опыт.

Введение

Становление и развитие семейных фермерских хозяйств во многих странах мирового сообщества имело место на всех этапах общественно-экономического развития и происходило в специфических политических и экономических условиях. В настоящее время в развитых странах Западной Европы (Франция, Германия, Италия, Великобритания и др.) и Северной Америки (США, Канада) фермерская модель является основой развития сельского хозяйства и аграрной экономики.

В этой связи изучение становления и тенденций развития фермерских хозяйств за рубежом и применение передового опыта в нашей республике является весьма актуальным.

Материалы и методы

Информационной базой для проведения исследований являлись труды зарубежных авторов в области развития фермерства, публикации и

материалы средств массовой информации, нормативные и правовые акты и др.

Применялись следующие методы исследований: монографический, сравнительного и критического анализа, историко-хронологический, абстрактно-логический, прикладной социологии и др.

Результаты исследований

Тенденции развития мирового сельского хозяйства, как отмечают М. Брунтроп и Д. Месснер, носят как глобальный, так и локальный характер [1]. К важным глобальным тенденциям развития в мировом сельском хозяйстве относятся:

- повышение важности стандартов качества на сельскохозяйственных рынках. Очень важными становятся экологические стандарты, а также соблюдение технологий;
- возрастание роли высшего образования и профессиональной подготовки, научных исследований, причем даже в аграрной экономике;
- учет будущих климатических изменений.

Климатические изменения будут представлять для аграрной экономики всего мира совершенно новый ряд проблем. Из этого вытекает два важных следствия. Первое – развитые страны уже начали готовиться к будущим климатическим изменениям; второе – ученым и политикам следует более тесно работать над изучением изменений климата, чтобы лучше подготовиться к ним.

Низкая оплата труда и богатые природные ресурсы больше не являются долгосрочными конкурентными преимуществами. Высокие требования стали предъявлять и внутренние рынки. Поскольку население становится преимущественно городским и более требовательным, растет конкуренция с зарубежными производителями. Производителям приходится приспосабливаться к международным стандартам качества и тенденциям на рынке.

Каким бы ни было влияние ВТО на либерализацию торговли сельхозпродукцией, ясно одно: возможности государства поддерживать своих производителей будут снижаться. Это вызвано не только ограничениями ВТО, но и двусторонними и региональными торговыми соглашениями, что может создавать проблемы для аграрного сектора в некоторых странах.

Кроме глобальных тенденций, авторы отмечают и локальные тенденции, имеющие, однако, большое значение. Например, это рост населения, урбанизация, разделение труда, изменение привычек потребителей, более острая конкуренция за природные ресурсы, такие как вода, земля, леса и биологическое разнообразие [1].

Обобщение опыта стран с развитой экономикой свидетельствует о приоритетном значении фактора государственной политики в развитии сельского хозяйства. В ней активно используются все обоснованные наукой и проверенные практикой формы и методы системного регулирования как в землепользовании, в сфере производства, так и в торговых отношениях, на зерновых и продовольственных рынках.

В США основой развития аграрного комплекса являются фермерские хозяйства, которые сохраняют свое гордое название «семейная ферма». Впервые понятие «фермерское хозяйство» было сформулировано в 1850 г. и с того времени претерпело девять формулировок. Последнее определение (1975 г.) оказалось предельно простым: фермерское хозяйство – объект, который в течение года реализует сельскохозяйственной продукции на сумму 1 тыс. долл. США и более [10].

По данным последней переписи 2007 г., 125 тыс. крупных фермерских хозяйств, или около 6 % от общего их числа, произвели и реализовали более 75 % сельскохозяйственной продукции. В 2008 г. общий объем производства и реализации в аграрном секторе за 2008 г. достиг 324 млрд долл. США.

В последние годы наметилась тенденция перехода ферм в собственность корпораций – от небольших, управляемых одной семьей, до гигантских конгломератов [2]. В стране насчитывалось около 35 тыс. ферм-миллионеров с объемом годовой реализации свыше 1 млн долл. США, которые производят около 48 % продукции сельского хозяйства и располагают только 13 % фермерских активов, включая землю. Размеры крупных фермерских хозяйств увеличиваются во всех отраслях сельского хозяйства. По мнению американских экспертов, развитие таких ферм будет продолжаться, так как они более эффективны и конкурентоспособны.

Причем аграрная политика США постоянно совершенствуется. Министерство сельского хозяйства в 2000 г. наметило пять основных принципов ее дальнейшего развития:

1. Ориентация государственных программ на поддержку производителей, а не товаров.
2. Придание аграрной политике комплексного и общенационального характера.
3. Расширение программ страхования.
4. Приоритетность охраны природных ресурсов.
5. Интегрированное развитие сельских регионов, создание в этих целях диверсифицированной сельской экономики с развитой материальной и информационной инфраструктурой [8, 9].

Сельскохозяйственное производство является основным видом деятельности только для 45 % хозяйств, а 34 % сельского населения, име-

ющего фермы, расположенные вблизи городов, ведут подсобное хозяйство, сочетая сельскохозяйственную деятельность с работой в других отраслях экономики. Такие хозяйства не обладают правами юридического лица, а процессы труда и управления в них осуществляются всеми или отдельными членами семьи. Наемный труд на таких фермах выполняет вспомогательную функцию и не нарушает специфики семейного уклада в фермерском секторе.

Сельскохозяйственная отрасль США характеризуется высоким уровнем региональной специализации и концентрации производства, что стало естественным следствием интенсификации производства в условиях рыночной экономики.

По оценкам американских экспертов, углубление специализации и концентрации производства в сочетании с другими факторами позволили повысить эффективность всех отраслей аграрного комплекса в 1,5–3,0 раза.

Более половины прироста валового сельскохозяйственного продукта было обеспечено за счет внедрения инноваций в производстве, а оставшаяся часть – благодаря увеличению объема ресурсов. Наиболее важными факторами роста производительности аграрного сектора (в доле от общего прироста) стали:

- государственные инвестиции – 50 %;
- государственные расходы на создание инфраструктуры – 25 %;
- совершенствование технологий получения средств производства (удобрений, пестицидов и т. д.), которые в сумме обеспечили 25 % роста.

Американские политики и общественные деятели считают, что в своем развитии сельское хозяйство страны прошло через три революции [6]. Первая – переход от ручного труда к орудиям на конной тяге; вторая – переход от конных орудий к машинам с механической тягой. Главной производительной силой третьей революции явилась наука, которая дала знания, воплощенные в новейшую технику и материалы, позволившие реализовать современные технологии.

Как государственные деятели, так и сами фермеры уверены, что наиболее окупаемыми вложениями в сельское хозяйство являются средства, направленные на развитие науки. По расчетам экспертов, в условиях США инвестиции в науку дают от 40 до 60 % прибыли [4].

В Европейском союзе (ЕС) основу сельскохозяйственного производства составляют фермерские хозяйства. В начале текущего тысячелетия развитых странах (ЕС-15) функционировало более 7 млн сельскохозяйственных предприятий, средний размер фермы – менее 20 га. Так, по площади землепользования самые маленькие хозяйства имеют южные страны ЕС – Греция (4,3 га), Италия (6,4) и Португалия (9,2 га),

где преобладает горный рельеф местности, на котором трудно организовать крупное производство. В то же время в Великобритании средний размер земельного участка на ферме составляет около 70 га [7]. Однако в современных условиях предпочтением для фермеров стран ЕС становится хозяйство с размером земли в 100–120 га, поголовьем скота – 50 коров, свиней – 200–300 гол. и 1–2 наемными работниками.

Нынешнее состояние и перспективы аграрного производства Германии в полной мере соответствуют **тенденциям, складывающимся в сельскохозяйственном производстве ЕС.**

В **Германии**, особенно на «старых землях», фермерские хозяйства являются одним из преобладающих субъектов хозяйствования аграрного сектора. В 2007 г. в стране насчитывалось 349 тыс. фермерских хозяйств с числом занятых 845 тыс. чел.

Исследования показали, что характерной чертой сельского хозяйства в западных землях в последние десятилетия стало **вытеснение мелкого производителя**. Укрупнение ферм идет преимущественно за счет арендуемых земель. В результате объединения владельцев земельных участков и использования арендуемых земель формируются крупные сельскохозяйственные предприятия, способные обеспечить высокоинтенсивное производство на основе эффективных методов хозяйствования, использования новейших технических средств и технологий.

Кооперация – один из факторов, обеспечивающих устойчивое развитие фермерского сектора в Германии. Каждый фермер является членом 2–3 кооперативов. Сельскохозяйственные кооперативы объединены в национальный союз – Федерация Райффайзена, который координирует их деятельность и представляет интересы на национальном уровне.

В странах **СНГ** фермерское движение является относительно новым направлением деятельности в аграрном секторе и развивается уже немногим более двадцати лет.

Становление и развитие фермерских хозяйств в этих странах было заложено еще в советский период после мартовского Пленума ЦК КПСС 1989 г., на котором принято решение о начале перестройки производственных отношений в деревне, возвращении крестьянину положения хозяина на земле, заинтересованного в результатах своего труда. Постановлением Пленума от 16 марта 1989 г. «Об аграрной политике КПСС в современных условиях» предусматривалось обеспечить решительный переход к развитию разнообразных форм собственности и хозяйствования, в том числе крестьянских хозяйств, кооперативов, арендных коллективов и свободных арендаторов.

В **Российской Федерации**, по мнению В.Н. Плотникова, фермерский уклад сложился стихийно, в процессе трансформационных изменений

социально-экономической системы на основе базовых экономических предпосылок. Такими предпосылками явились: приватизация земли и основных фондов, сопровождаемых роспуском колхозов и совхозов; развитие института свободного предпринимательства, в том числе и в сфере сельского хозяйства; становление рыночных отношений [5].

Необходимо заметить, что значительная роль в развитии российского фермерства принадлежит Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России – АККОР, которая была создана на учредительном съезде представителей фермерских организаций-учредителей 22 января 1990 г. [3].

В 2012 г. началась реализация целевой программы Минсельхоза России по поддержке начинающих фермеров, предусматривающей их государственную поддержку в виде грантов на создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства (КФХ), а также одновременную помощь на бытовое обустройство начинающих фермеров. По данным Минсельхоза России, грант на создание КФХ за счет средств федерального и регионального бюджетов может достигать 1,5 млн руб. в зависимости от бизнес-плана и плана расходования средств гранта, которые начинающий фермер предоставляет в региональную конкурсную комиссию по поддержке начинающих фермеров. Средства гранта на бытовое обустройство начинающих фермеров могут быть израсходованы на строительство жилья, приобретение мебели и других предметов обустройства жилища фермера.

Заключение

1. В деятельности фермерских хозяйств развитых государств мирового сообщества наблюдается устойчивая тенденция сокращения численности семейных ферм, углубления специализации и концентрации производства, укрупнения размеров хозяйств. Государственная поддержка, ориентированная в большей мере на поддержку фермеров, а не сельскохозяйственного производства, является одним из факторов развития и устойчивого функционирования семейных фермерских хозяйств. Высокая эффективность производства в фермерском секторе обеспечивается, как правило, в крупных узкоспециализированных и ресурсообеспеченных фермерских хозяйствах, функционирующих на основе инноваций и научно-технических достижений.

2. Основные тенденции развития фермерских хозяйств на современном этапе условно можно разделить на две основные группы: глобальные и локальные.

К глобальным относятся:

– повышение важности стандартов;

– возрастание роли высшего образования и профессиональной подготовки;

– учет будущих климатических изменений.

К локальным относятся:

– укрупнение ферм преимущественно за счет арендуемых земель;

– адаптация аграрного законодательства;

– усиление социальной направленности аграрной политики, включая социальные программы поддержки фермерства;

– развитие системы государственной поддержки сельского хозяйства, акцентированной на содействие малым формам бизнеса;

– совершенствование адресной аграрной политики государства.

Переход от поддержки производства отдельных групп товаров к поддержке фермеров;

– максимальная приспособленность многообразия технологий к условиям конкретного хозяйства;

– минимизация удельных затрат.

К факторам, оказывающим влияние на локальные тенденции развития фермерства, согласно нашим исследованиям, можно отнести: рост населения, урбанизацию, разделение труда, изменение привычек потребителей, более острую конкуренцию за природные ресурсы (такие как вода, земля, леса) и другие факторы.

3. В Российской Федерации фермерский сектор является одним из динамично развивающихся сегментов аграрной экономики. Здесь достигаются самые высокие темпы роста производства сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем доля фермерских хозяйств в общем производстве сельскохозяйственной продукции остается незначительной. Основными причинами, сдерживающими развитие фермерства в России, являются: несовершенство земельного законодательства, остаточный принцип финансовой поддержки, низкий уровень кооперации фермерских хозяйств, недостаточное информационно-консультационное обеспечение, недостаточный уровень развития производственной и социальной инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Брунтроп, М. Глобальные тенденции и будущее села / Д. Месснер, М. Брунтроп [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/cross/page24959.html>. – Дата доступа: 14.08.2012.

2. Лангер, Н. Сельское хозяйство США: вчера, сегодня, завтра / Н. Лангер [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://dissers.ru/avtoreferatidissertatsii-ekonomika/1/5.php>. – Дата доступа: 12.06.2012.

3. Объединение сельскохозяйственной кооперации в России [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа: <http://www.ref.by/refs/66/14627/1.html>. – Дата доступа: 10.03.2011.

4. Оверчук, Л. Рост эффективности – магистральный путь развития сельского хозяйства США / Л. Оверчук // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2002. – № 3. – С. 13–19.

5. Плотников, В.Н. Модернизация фермерского уклада в современной России: источники, проблемы и механизмы осуществления: автореф. дис. ... д-р экон. наук: 08.00.05 / В.Н. Плотников; Волгоградский государственный университет [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/1/5.php>. – Дата доступа: 15.05.2012.

6. Попков, А. Сельское хозяйство США / А. Попков // Аграрная экономика. – 2006. – № 3. – С. 50–54.

7. Сайганов, А.С. Зарубежный опыт развития фермерских хозяйств / А.С. Сайганов, А.В. Казакевич, Л.С. Скоропанова // Экономические вопросы развития сельского хозяйства: межвед. темат. сб. / Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2012. – Вып. 40. – С. 168–179.

8. Сорокин, П.П. Государственная поддержка фермеров в США / П.П. Сорокин // Техника и оборудование для села. – 2002. – № 11. – С. 25–27.

9. Хомутова, Е.В. О государственной поддержке сельского хозяйства США / Е.В. Хомутова // Бел. сельское хозяйство. – 2002. – № 9. – С. 16–18.

10. Черняков, Б.А. Американское фермерство: XXI в. / Б.А. Черняков; Рос. акад. наук, Ин-т США и Канады. – М.: Художеств. лит., 2002. – 399 с.

Материал поступил в редакцию 04.02.2013 г.



УДК 339.5:63-021.66(476+470+574)

Н.В. Карпович, научный сотрудник

В.С. Ахрамович, аспирант

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Внешняя торговля продукцией АПК Беларуси в условиях функционирования Единого экономического пространства

Аннотация. В статье выявлены тенденции развития внешнеторговых отношений Беларуси со странами-участницами Единого экономического пространства в агропродовольственной сфере. Проанализирована товарная и географическая направленность экспортно-импортных потоков аграрной продукции государств-членов ЕЭП с третьими странами. Определены перспективные направления внешнеторгового сотрудничества в АПК Беларуси со странами ЕЭП.

Ключевые слова: внешняя торговля, сельскохозяйственная продукция, Единое экономическое пространство.

Введение

Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 годы определено, что к 2015 г. будет обеспечено достижение положительного внешнеторгового сальдо в пределах 4,0 млрд долл. США, экспорта – 7,2 млрд долл. США. Обозначенные задачи требуют применения адекватных механизмов стимулирования экспорта и оптимизации импорта.

Углубление интеграционных взаимоотношений в рамках ЕЭП на основе разработки и принятия национальных и наднациональных документов, регулирующих взаимную торговлю, направлено на повышение устойчивого и эффективного развития агропромышленных комплексов. При этом основные преимущества от участия в интеграционном формировании проявляются, главным образом, в сфере внешнеторговых отношений, так как снятие таможенно-тарифных и нетарифных барьеров стимулирует взаимный товарооборот.

В связи с этим представляется важным провести анализ развития экспортно-импортных отношений Беларуси со странами-участницами ЕЭП в агропродовольственной сфере и определить перспективные направления внешнеторгового сотрудничества в АПК.

Материалы и методы

Всесторонний анализ внешнеторговой деятельности, оценка влияния мер, принятых в рамках Таможенного союза (ТС) и ЕЭП, на экономику

АПК требует применение системного подхода, обеспечивающего учет взаимовлияния отдельных факторов и их составляющих в едином комплексе. В ходе исследований использовались следующие методы: экономико-статистические, балансовый, экспертных оценок.

Результаты исследований

Беспошлинная торговля и уменьшение таможенных барьеров, упрощение процедур перемещения товаров через границу уже в рамках функционирования ТС способствовали значительному росту взаимной торговли аграрной продукцией государств-членов ЕЭП. Например, Республика Беларусь с 2005 по 2011 г. увеличила стоимость экспорта сельскохозяйственных товаров и продовольствия в Казахстан и Россию почти в 3 раза. При этом экспорт в Казахстан увеличился в 23 раза и составил 177,7 млн долл. США. Достигнут значительный рост положительной величины внешнеторгового сальдо – в 5,7 раза (табл. 1).

Экспортные поставки в Россию за аналогичный период возросли в 2,8 раза и стали равны 3272,0 млн долл. США. Что касается импорта Республики Беларусь сельскохозяйственных товаров из России, то его

Таблица 1. Динамика внешней торговли сельскохозяйственным сырьем и продовольствием Беларуси со странами ЕЭП, млн долл. США

Страна	Год						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Экспорт							
Казахстан	7,7	18,5	34,6	70,6	79,6	125,7	177,7
Россия	1160,5	1281,6	1491,1	1866,4	1764,2	2708,9	3272,0
<i>Итого ЕЭП</i>	<i>1168,2</i>	<i>1300,1</i>	<i>1525,7</i>	<i>1937,0</i>	<i>1843,8</i>	<i>2834,6</i>	<i>3449,7</i>
Прочие страны	295,9	305,4	447,5	449,4	559,8	544,8	599,4
<i>Всего</i>	<i>1464,1</i>	<i>1605,5</i>	<i>1973,2</i>	<i>2386,4</i>	<i>2403,6</i>	<i>3379,4</i>	<i>4049,1</i>
Импорт							
Казахстан	6,9	24,0	38,5	22,7	2,2	3,0	2,8
Россия	670,5	705,8	853,9	1023,2	713,4	714,5	667,3
<i>Итого ЕЭП</i>	<i>677,4</i>	<i>729,8</i>	<i>892,4</i>	<i>1045,9</i>	<i>715,6</i>	<i>717,5</i>	<i>670,1</i>
Прочие страны	1175,6	1434,7	1450,5	2156,2	1676	2223,4	2630,8
<i>Всего</i>	<i>1853,0</i>	<i>2164,5</i>	<i>2342,9</i>	<i>3202,1</i>	<i>2391,6</i>	<i>2940,9</i>	<i>3300,9</i>
Сальдо							
Казахстан	0,8	-5,5	-3,9	47,9	77,4	122,7	174,9
Россия	490,0	575,8	637,2	843,2	1050,8	1994,4	2604,7
<i>Итого ЕЭП</i>	<i>490,8</i>	<i>570,3</i>	<i>633,3</i>	<i>891,1</i>	<i>1128,2</i>	<i>2117,1</i>	<i>2779,6</i>
Прочие страны	-879,7	-1129,3	-1003	-1706,8	-1116,2	-1678,6	-2031,4
<i>Всего</i>	<i>-388,9</i>	<i>-559,0</i>	<i>-369,7</i>	<i>-815,7</i>	<i>12,0</i>	<i>438,5</i>	<i>748,2</i>

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

можно охарактеризовать как стабильный. Ежегодно республика завозит аграрной продукции и продовольствия на сумму 600–700 млн долл. США. Исключением явились 2007–2008 гг., когда импорт сырья и продовольствия был выше и составил 853,9 и 1023,2 млн долл. США соответственно.

В последние годы импортные поставки продукции сельского хозяйства из Казахстана незначительны и равны 2–3 млн долл. США. Пик импорта из данной страны пришелся на 2006–2008 гг. Так, в 2007 г. в Беларусь было ввезено сельскохозяйственной продукции и продовольствия на сумму 38,5 млн долл. США. По этой причине в 2006–2007 гг. в торговле Беларусии с Казахстаном аграрной продукцией было получено хоть и небольшое, но отрицательное сальдо. В последние годы внешнеторговое сальдо положительное и имеет устойчивую тенденцию к росту.

Эффективность внешней торговли Беларусии с Россией на протяжении анализируемого периода всегда была высокой. Так, в 2011 г. по сравнению с 2005 г. внешнеторговое сальдо выросло в 5,3 раза и составило 2604,7 млн долл. США.

В целом внешняя торговля Беларусии сельскохозяйственным сырьем и продовольствием со странами ЕЭП динамично развивается. Наблюдается существенный рост экспорта и снижение импорта. Как следствие – эффективность внешней торговли растет. Так, в 2011 г. экспорт аграрной продукции Беларусии в страны ЕЭП превысил импорт из этих стран в 5 раз (на 2779,6 млн долл. США).

Следует отметить, что страны ЕЭП занимают важное место во внешней торговле продукцией сельского хозяйства Беларусии (табл. 2). На долю стран ЕЭП приходится более половины товарооборота республики.

Таблица 2. Доля стран ЕЭП во внешней торговле Беларусии сельскохозяйственным сырьем и продовольствием, %

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Доля стран ЕЭП в товарообороте Беларусии	53,4	56,2	56,1
В том числе:			
Казахстан	1,7	2,0	2,5
Россия	51,7	54,2	53,6
Доля стран ЕЭП в экспорте Беларусии	76,7	83,9	85,2
В том числе:			
Казахстан	3,3	3,7	4,4
Россия	73,4	80,2	80,8
Доля стран ЕЭП в импорте Беларусии	29,9	24,4	20,3
В том числе:			
Казахстан	0,1	0,1	0,1
Россия	29,8	24,3	20,2

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

Так, в 2011 г. доля России в товарообороте Беларуси составила 53,6 %, Казахстана – 2,5 %. В экспорте аграрных товаров удельный вес России превышает 80 %, Казахстана – 4 %. Удельный вес Казахстана в импортных поставках незначителен (0,1 %). Из России ввозится пятая часть всех импортных поставок республики.

Экспортные поставки Беларуси в страны Единого экономического пространства составляют молоко- и мясопродукты, мясные и рыбные консервы, сахар, яйца, мукомольная продукция (табл. 3).

Ключевой экспортной позицией Беларуси являются молокопродукты. Их доля в структуре экспортных поставок аграрной продукции в страны ЕЭП составляет около 50 %. В 2011 г. в Россию и Казахстан было экспортировано молокопродуктов на сумму 1610,7 млн долл. США, что в 1,5 раза больше, чем в 2008 г. Следует отметить, что почти весь белорусский экспорт молокопродуктов направляется в страны ЕЭП. Среди молочных продуктов наибольшую часть составляют сыры и творог (30–48 %), масло животное (17–19 %).

В 2011 г. по сравнению с 2008 г. республика существенно нарастила экспорт мясопродуктов. За данный период он увеличился в 2,4 раза и составил 849,9 млн долл. США. Ключевой экспортной мясной позицией

Таблица 3. Экспорт Беларуси основных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия в страны ЕЭП, млн долл. США

Продукция	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Казахстан				
<i>Экспорт – всего</i>	70,6	79,6	125,7	177,7
В том числе:				
молочная продукция	41,8	43,9	68,2	101,6
сахар и кондитерские изделия из сахара	20,9	29,5	47,0	45,5
готовая продукция из мяса и рыбы	2,2	1,1	1,1	1,8
готовые продукты из зерна	2,0	0,8	1,2	1,5
Россия				
<i>Экспорт – всего</i>	1866,4	1764,2	2708,9	3272,0
В том числе:				
мясо и пищевые мясные продукты	352,2	463,9	663,7	838,0
молочная продукция и яйца	1055,8	864,1	1417,9	1547,7
из них:				
масло животное	187,5	176,6	246,1	275,2
сыры и творог	417,7	389,2	561,3	595,5
яйца	35,0	26,2	30,2	34,0
готовая продукция из мяса и рыбы	201,5	169,8	203,1	281,9
сахар	57,6	94,2	142,1	157,1
кондитерские изделия из сахара	11,0	9,7	10,7	10,0

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

является мясо КРС (более 50 %). На свинину и мясо птицы приходится в среднем по 20 %. Почти все мясо экспортируется в Россию, доля Казахстана ничтожно мала. В свою очередь, из России республика импортирует экстракты, эссенции, растительное (подсолнечное) масло, готовые продукты из зерна, алкогольные и безалкогольные напитки и другие; из Казахстана – рис, рыбу и ракообразные, экстракты и эссенции и др. (табл. 4).

Следует отметить, что Беларусь имеет положительное сальдо в торговле со странами ЕЭП (табл. 5). Так, мясо- и молокопродукты, консервы из мяса и рыбы и сахар формируют основной эффект от внешней торговли.

Таблица 4. Импорт Беларуси основных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия из стран ЕЭП, млн долл. США

Продукция	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Казахстан				
<i>Импорт – всего</i>	22,7	1,7	3,0	2,8
В том числе:				
рыба и ракообразные	–	0,2	1,0	0,4
злаки	22,0	1,1	0,5	1,8
жилы, сухожилия, обрезь	0,3	0,3	0,2	0,2
мукомольно-крупяная продукция	0,3	–	0,6	–
экстракты, эссенции, дрожжи	–	0,1	0,2	0,3
Россия				
<i>Импорт – всего</i>	1023,2	713,4	714,5	667,3
В том числе:				
рыба и ракообразные	106,7	34,2	37,7	42,3
молочная продукция	37,1	31,2	30,2	26,8
мукомольно-крупяная продукция	40,9	31,0	24,3	21,6
масличные семена и плоды	17,9	8,9	10,5	16,9
жиры и масла растительного и животного происхождения	121,1	56,0	51,7	67,2
готовая продукция из мяса и рыбы	49,4	28,1	22,4	25,2
какао и продукты из него	48,8	37,8	44,2	33,5
готовые продукты из зерна	129,1	93,7	92,0	67,2
продукты переработки овощей и фруктов	57,3	42,0	48,0	25,9
разные пищевые продукты	97,8	84,4	90,3	73,7
алкогольные и безалкогольные напитки	96,7	84,3	78,2	64,9
остатки и отходы пищевой промышленности	26,4	26,8	23,7	32,9
табак и его промышленные заменители	33,0	45,9	46,7	44,4
необработанные шкуры и кожа	42,9	28,4	35,9	42,4

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

Таблица 5. Сальдо внешней торговли Беларуси сельскохозяйственной продукцией в 2011 г. со странами ЕЭП, млн долл. США

Продукция	Экспорт	Импорт	Сальдо
Живые животные	31,9	2,0	29,9
Мясо и пищевые мясные субпродукты	849,5	2,0	847,5
Рыба и ракообразные	20,7	42,7	-22,0
Молочная продукция, яйца, мед	1649,3	26,8	1622,5
Продукты животного происхождения	2,32	1,60	0,70
Живые деревья	4,10	0,01	4,10
Овощи	68,9	4,6	64,3
Плоды	34,8	1,4	33,4
Кофе, чай	1,1	40,5	-39,4
Хлебные злаки	1,1	12,1	-11,0
Продукты мукомольной промышленности	40,8	21,6	19,2
Масличные семена и плоды	3,0	16,9	-13,9
Шеллак природный	1,2	3,0	-1,8
Растительные материалы	0,0	0,2	-0,2
Жиры и масла растительного и животного происхождения	19,4	67,2	-47,8
Готовые продукты из мяса, рыбы	283,7	25,2	258,5
Сахар и кондитерские изделия из сахара	214,3	16,8	197,5
Какао и продукты из него	29,4	33,5	-4,1
Готовые продукты из зерна	57,3	67,2	-9,9
Продукты переработки овощей и плодов	33,3	25,9	7,4
Разные пищевые продукты	27,9	74,0	-46,1
Алкогольные и безалкогольные напитки	33,2	64,9	-31,7
Остатки и отходы пищевой промышленности	17,8	32,9	-15,1
Табак и его заменители	0,0	44,4	-44,4
Казеин	1,0	0,3	0,7
Желатин	4,4	0,0	4,4
Кожевенное сырье и кожа	10,9	42,5	-31,6
Льноволокно	8,4	0,1	8,3
Итого страны ЕЭП	3449,7	670,1	2779,6

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

Незначительный отрицательный результат приносит торговля кожей, табаком, растительным маслом, алкоголем, разными пищевыми продуктами (экстракты, эссенции) и некоторыми другими. Однако в целом сальдо в торговле сельскохозяйственной продукцией со странами ЕЭП составило в 2011 г. 2,8 млрд долл. США.

Помимо взаимной торговли, страны ЕЭП осуществляют экспортно-импортные поставки в другие страны. Так, в 2011 г. в целом по трем странам (Беларусь, Казахстан, Россия) экспорт сельскохозяйственной

продукции на внешние рынки составил 13,6 млрд долл. США. По сравнению с 2010 г. данный показатель увеличился на 3,7 млрд долл. США (на 37 %) (табл. 6).

Возрастающая динамика прослеживается и по импортным поставкам. Так, за анализируемый период импорт ЕЭП аграрной продукции из третьих стран увеличился на 17 % и составил 44,1 млрд долл. США. При этом доля сельскохозяйственного сырья и продовольствия в общем объеме товарного импорта значительно выше аналогичного показателя по экспорту. Таким образом, в целом странами ЕЭП импортируется гораздо больше аграрной продукции, чем экспортируется. В 2011 г. импорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия стран ЕЭП превысил экспорт в 3,2 раз. Отрицательное внешнеторговое saldo составило 30,5 млрд долл. США.

Следует отметить, что большая часть внешнеторговой деятельности среди стран ЕЭП приходится на Россию – более 80 %.

Основными экспортными товарами стран Единого экономического пространства являются злаки, рыба и ракообразные, жиры и масла, мука, крупа, табак; импортными – плоды, мясопродукты, овощи, алкогольные и безалкогольные напитки, сахар и кондитерские изделия из него (табл. 7).

Таблица 6. Баланс внешней торговли стран ЕЭП
(кроме взаимной торговли), млрд долл. США

Показатели	2010 г.	2011 г.
Экспорт – всего	437,1	586,5
В том числе сельскохозяйственного сырья и продовольствия	9,9	13,6
<i>Доля сельскохозяйственного сырья и продовольствия в общем экспорте, %</i>	2,3	2,3
Импорт – всего	249,1	326,5
В том числе сельскохозяйственного сырья и продовольствия	37,6	44,1
<i>Доля сельскохозяйственного сырья и продовольствия в общем импорте, %</i>	15,1	13,5
Товарооборот – всего	686,2	913,0
В том числе сельскохозяйственного сырья и продовольствия	47,5	57,7
<i>Доля сельскохозяйственного сырья и продовольствия в общем товарообороте, %</i>	6,9	6,3
Внешнеторговое saldo – всего	188,0	260,0
В том числе сельскохозяйственного сырья и продовольствия	-27,7	-30,5

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

Таблица 7. Внешняя торговля сельскохозяйственными товарами и продовольствием стран ЕЭП по основным видам продукции (кроме взаимной торговли) в 2011 г., млн долл. США

Продукция	Экспорт	Импорт	Сальдо
Живые животные	7,1	640,0	-632,9
Мясо и пищевые мясные продукты	28,1	6 688,5	-6 660,4
Рыба и ракообразные	2 455,2	2 536,3	-81,1
Молокопродукты, яйца, мед	202,0	2 305,6	-2 103,6
Продукты животного происхождения	38,8	147,2	-108,4
Живые деревья	2,2	980,6	-978,4
Овощи	283,4	3 362,6	-3 079,2
Плоды	111,8	6 845,3	-6 733,5
Кофе, чай	87,7	1 351,3	-1 263,6
Хлебные злаки	5 179,6	460,6	4 719,0
Продукты мукомольной промышленности	947,9	222,2	725,7
Масличные семена и плоды	287,5	1 252,0	-964,5
Шеллак природный	2,7	165,7	-163,0
Растительные материалы	11,4	2,9	8,5
Жиры и масла растительного и животного происхождения	1 120,9	1 782,0	-661,1
Готовая продукция из мяса и рыбы	114,4	453,6	-339,2
Сахар и кондитерские изделия из сахара	328,4	2 723,6	-2 395,2
Какао и продукты из него	347,7	1 616,1	-1 268,4
Готовые продукты из зерна	260,1	926,4	-666,3
Продукты переработки овощей и плодов	66,3	1 713,6	-1 647,3
Разные пищевые продукты	318,0	1 923,9	-1 605,9
Алкогольные и безалкогольные напитки	427,6	2 974,0	-2 546,4
Остатки и отходы пищевой промышленности	471,1	1 535,4	-1 064,3
Табак и его промышленные заменители	472,6	1 468,8	-996,2
Итого	13 572,4	44 078,1	-30 505,7

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

Исходя из данных таблицы 7 следует, что по всем видам продукции, кроме злаков, продуктов мукомольной промышленности и растительных материалов, в торговле стран ЕЭП с третьими странами в 2011 г. получено отрицательное сальдо.

Основными потребителями аграрной продукции стран ЕЭП являются Египет, Турция, Китай, Корея, Украина и др. Страны ЕЭП, в свою очередь, импортируют сельскохозяйственные товары из Бразилии, Украины, Германии, Нидерландов и др. (табл. 8).

Таблица 8. Распределение экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции ЕЭП по странам в 2011 г.

Страна	Стоимость, млн долл. США	Структура, %
Экспорт		
Египет	1 390,8	10,2
Турция	1 056,9	7,8
Китай	980,6	7,2
Корея	969,4	7,1
Украина	808,8	6,0
Узбекистан	725,6	5,3
Азербайджан	700,2	5,2
Киргизия	424,3	3,1
Саудовская Аравия	382,1	2,8
Таджикистан	370,5	2,7
Италия	332,6	2,5
Нидерланды	255,8	1,9
Израиль	243,1	1,8
Япония	222,8	1,6
Прочие страны	4708,9	34,7
Итого	13 572,4	100,0
В том числе:		
СНГ	3 522,4	26,0
вне СНГ	10 050,0	74,0
Импорт		
Бразилия	4 569,3	10,4
Украина	2 890,4	6,6
Германия	2 601,3	5,9
Нидерланды	2 073,8	4,7
Китай	1 929,6	4,4
США	1 824,6	4,1
Турция	1 643,7	3,7
Франция	1 566,9	3,6
Испания	1 454,1	3,3
Польша	1 398,6	3,2
Италия	1 360,3	3,1
Эквадор	1 248,2	2,8
Норвегия	1 101,3	2,5
Аргентина	1 025,1	2,3
Прочие страны	17 390,9	39,5
Итого	44 078,1	100,0
В том числе:		
СНГ	4 679,6	10,6
вне СНГ	39 398,5	89,4

Примечание. Таблица составлена авторами на основании источников [2, 3, 4].

В целом следует отметить, что страны ЕЭП активно развивают внешнеторговую деятельность на мировом рынке. Большая часть экспортно-импортных поставок осуществляется за пределами стран СНГ. Совокупная доля экспорта аграрной продукции стран ЕЭП, поставляемой на рынки вне СНГ, составила 74,0 %, импорта – 89,4 %.

Заключение

Проведенные исследования позволили установить, что Республика Беларусь достаточно успешно развивает внешнеторговые отношения со странами Единого экономического пространства. И если Россия традиционно является ключевым торговым партнером республики, то экспортные поставки в Казахстан начали активно развиваться в период формирования Таможенного союза. На долю стран ЕЭП приходится более половины товарооборота республики. В экспорте аграрных товаров удельный вес России превышает 80 %, Казахстана – 4 %. Установлено, что мясо- и молокопродукты, консервы из мяса и рыбы и сахар формируют основной эффект от внешней торговли. Вместе с тем к наиболее перспективным для экспорта видам агропромышленной продукции прежде всего следует относить традиционные для Беларуси товары, для производства которых в республике имеются достаточно благоприятные условия, включая необходимую производственную инфраструктуру. Это – яйца и продукты их переработки, высококачественный картофель, плоды и овощи, продукты их переработки, зерновые (рожь, ячмень) и кондитерские изделия и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод, что и в перспективе страны ЕЭП останутся главными торговыми партнерами. Этому будет способствовать получение национальными субъектами хозяйствования равного доступа к инфраструктуре в каждом государстве, участвующем в ЕЭП, сложатся единые транспортные, энергетические и информационные системы. Данное Сообщество будет базироваться на согласованных действиях в ключевых областях экономики – в макроэкономике, в обеспечении правил конкуренции, в сфере технических регламентов и сельскохозяйственных субсидий.

Список использованных источников

1. Аграрная политика Союзного государства Беларуси и России: приоритеты и механизмы реализации / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010. – 216 с.
2. Взаимная торговля товарами государств-членов Таможенного союза: стат. бюллетень / Евразийская экономическая комиссия. – М: «Onebook. ru», 2012. – 88 с.

3. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 402 с.

4. Внешняя торговля товарами государств-членов Таможенного союза: стат. бюллетень / Евразийская экономическая комиссия. – М: «Онеbook. ru», 2012. – 638 с.

5. Гусаков, В.Г. Создание и функционирование единого экономического пространства: проблемы и перспективы для АПК Беларуси / В.Г. Гусаков, М.С. Байгот // Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 19–20 апр. 2012 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: «Право и экономика», 2012 – 544 с.

Материал поступил в редакцию 28.02.2013 г.



УДК 339.13:664.1(100)

Л.И. Кузьмич, аспирантка

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Мировой рынок сахара: тенденции развития

Аннотация. В статье представлен анализ современных тенденций развития мирового рынка сахара. Исследуется динамика пропорций спроса, предложения и потребления продукта в разрезе регионов и отдельных стран мира, их экспортного потенциала и объемов импорта, волатильности цен и определяющих ее факторов.

Ключевые слова: мировой рынок сахара, производство, потребление, конъюнктура рынка, экспорт, импорт, мировые цены.

Введение

Мировой рынок сахара характеризуется в современных условиях значительными качественными изменениями, которые происходят ввиду влияния факторов, определяющих конъюнктуру, и развития процессов глобализации и интернационализации мировой экономики. Меняются соотношения между спросом и предложением в различных регионах и странах, структура, а также качественные характеристики товара, происходит региональное перераспределение объемов экспорта и импорта тростникового и свекловичного сахара. Появились альтернативные сферы использования сахарного сырья, оказывающие значительное влияние на динамику рынка и волатильность цен, прежде всего, рынки биоэтанола и сахарозаменителей; усилилась ценовая нестабильность. В условиях либерализации экономических связей и интеграционных процессов происходит трансформация форм и методов регулирования рынка на международном, региональном и национальном уровнях.

Материалы и методы

Информационной базой исследования послужили материалы изучения мирового продовольственного рынка, базы данных ФАО, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, Европейского союза, Министерства сельского хозяйства США. В ходе проведения исследований использовались методы статистического анализа, абстрактно-логический, монографический, сравнительного анализа.

Результаты исследований

В период с 2000 по 2011 г. рынок в основном являлся профицитным за исключением 2004 и 2008 гг., когда наблюдался дефицит сахара, составивший в 2008 г. 9 млн т. Снижение мирового производства было обусловлено

резким его сокращением в Индии ввиду перехода многих хозяйств на выращивание более прибыльных культур, в частности кукурузы и сои. В 2011/12 г. мировое производство сахара возросло на 6 % и составило 172,1 млн т, объем общемирового потребления достиг 160,1 млн т (табл.).

Изменения происходят в структуре производства сахара по регионам и странам. Так, значительно увеличили выработку продукта страны Восточной Европы до 9,4 млн т (на 42 % по сравнению с 2008/09 г.), Азии и Океании – на 29 %.

Объем производства значительно возрос в таких странах, как ЕС-27 (на 16 %), Пакистан (15), Китай (на 10 %). На 8 % больше, чем в предыдущем году получено сахара в США и Индии. Благодаря проводимым в отрасли преобразованиям, почти в два раза увеличилось производство в России. В то же время ввиду неблагоприятных погодных условий, низкого уровня обновления посадок тростника и рядом иных трудностей, связанных с переходом на механизированный способ уборки культуры, на 9 % сократился объем выработанного сахара у основного производителя – Бразилии. В целом на три крупнейших страны-производителя приходится более 40 % общемировой его выработки (Бразилия – 21 %, Индия – 17, ЕС-27 – 11 %). Однако влияние их на конъюнктуру мирового рынка ввиду различий по уровню потребления и позициям в качестве экспортеров/импортеров продукции не адекватно доле производства.

На рынке свекловичного сахара бесспорным лидером является ЕС, за которым следуют США, Россия, Украина, Турция.

Производство сахара из тростника в основных странах-экспортерах более конкурентоспособно, чем его выработка из свеклы в Европе, которая наряду с отечественным сырьем использует сахар-сырец для его последующей переработки. Причины в основном кроются не в местных условиях производства или техническом потенциале отрасли, а в более благоприятной экономической и политической среде – меньшая стоимость рабочей силы и земли, в особенностях государственного

Таблица. Баланс сахара на мировом рынке, тыс. т

Год	Остаток на начало года	Производство	Импорт	Предложение	Экспорт	Потребление	Остаток на конец года
2008/09	43 389	143 888	43 802	231 079	46 689	153 857	30 533
2009/10	30 533	153 517	50 446	234 496	50 620	154 871	29 005
2010/11	29 005	161 762	50 399	241 166	55 585	155 513	30 068
2011/12	30 068	172 148	50 266	252 482	56 140	160 134	36 208
2012/13 (прогноз)	36 208	172 310	48 538	257 056	55 144	163 614	38 298

Примечание. Таблица составлена автором по данным источника [3].

регулирования рынка. Поэтому производители тростникового сахара при условии либерализации могут усилить конкуренцию на мировом рынке и давление на европейских производителей.

Мировой рынок сахара характеризуется устойчивой динамикой роста потребления, прогнозируемой и на отдаленную перспективу (по данным ОЭСР +2 % в год). В 2011 г. в среднем на человека в мире потреблено 23,4 кг сахара, что на 12 % выше значения показателя в 2000 г. Наиболее быстрыми темпами растет потребление в развивающихся странах – за период с 2000 по 2011 г. оно возросло на 40 %, в развитых странах – на 4 %.

В Европе на протяжении последних десяти лет наблюдается незначительное ежегодное снижение потребления, связанное с изменением структуры питания населения и широким использованием сахарозаменителей в пищевой промышленности. Страны Азии и Африки увеличили объем потребляемого сахара на 46,5 и 45,8 % соответственно, Латинской Америки – на 24,0 %. Пять крупнейших потребителей (Индия, ЕС-27, Китай, Бразилия и США) используют около 47 % мирового производства сахара, на их долю приходится более 49 % суммарного потребления.

Значительные темпы прироста объемов потребления продукта характерны для Китая, достигшие 68 % за период с 2000 по 2011 г. В Индии и Бразилии данный показатель находится в пределах 40 %.

Несмотря на растущее большими темпами потребление сахара в Китае, его значение в расчете на душу населения остается одним из самых низких в мире – порядка 11 кг в год (рис. 1). Менее среднемирового уровня потребление во Вьетнаме (14,8 кг), Японии (17,6), Индии (19,3 кг). В Бангладеш в 2011 г. среднедушевой показатель составил менее 10 кг.

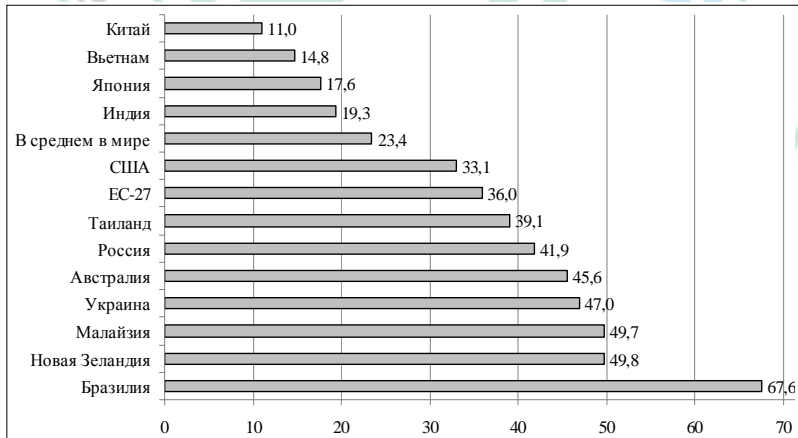


Рис. 1. Потребление сахара на душу населения в отдельных странах мира в 2011 г., кг [2]

В Бразилии, являющейся ведущим мировым производителем и экспортером сахара, на душу населения потребляется более 67 кг в год, что в 2,9 раза превышает среднемировой уровень. Также высоки значения показателя в Новой Зеландии (49,8 кг), Малайзии (49,7 кг) и других странах.

Промышленное потребление сахара в ЕС составляет около 70 % его совокупного объема, в Индии и США – 60, в Бразилии – 48 %.

Мировой рынок сахара продолжает ощущать значительную нестабильность цен. На протяжении 2012 г. сохранялась нисходящая тенденция их динамики. С начала года уровень мировых цен на сахар сократился на 40 % относительно среднего значения за 2002–2004 гг. Данная тенденция явилась продолжением 2011 г., отличавшегося еще большей цикличностью. Наиболее резким снижением и ростом цен характеризовался 2010 г. (рис. 2).

Фундаментальными рыночными факторами, обуславливающими нестабильности цен, явились дефицит сахара и неблагоприятные погодные условия в некоторых странах, снизившие ожидаемый рост объемов производства. Мировые запасы сахара в 2010/11 г. упали до самого низкого за двадцать лет уровня, поддерживая при этом нестабильность цен на рынке.

Значительная цикличность динамики мировых цен на сахар-сырец и белый сахар свидетельствуют о подверженности фьючерсных рынков влиянию внешних факторов, прежде всего, высоких цен на энергоносители, нестабильности курса доллара США и потенциала инвестиционных фондов.

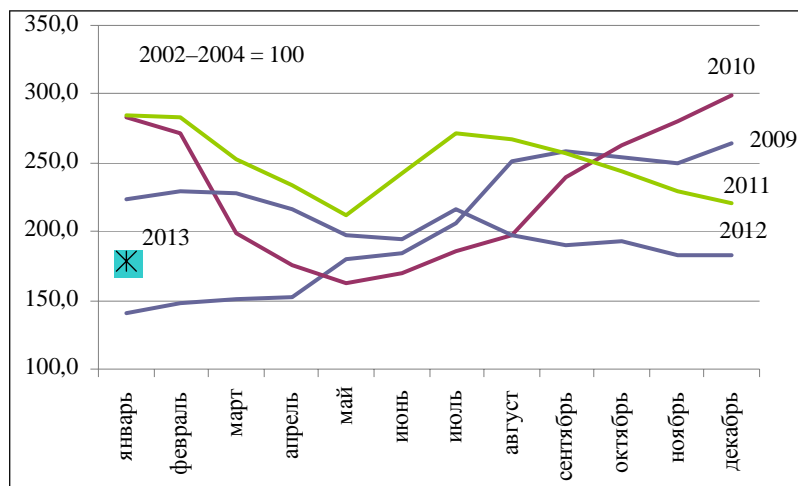


Рис. 2. Индексы реальных цен¹ ФАО на сахар

¹Индекс реальных цен – это индекс номинальных цен, дефлятированный с использованием Индекса удельной стоимости промышленных товаров Всемирного банка (ИУСПТ).

Максимальный уровень цен в последнее десятилетие был отмечен в 2010/11 г. – на сахар сырец в размере 627 долл. США/т, белый сахар – 719 долл. США/т в номинальном выражении, когда завершился пятилетний тренд их роста. В текущем году после незначительного роста в середине января уровень мировых цен на сахар снижается. В начале февраля они уменьшились до самого низкого показателя с августа 2010 г. Этому способствовал рост производства сахара в Индии и благоприятные погодные условия в Австралии. Заявление Бразилии о планах по увеличению производства этанола из тростника значительного влияния на цены не оказало. По состоянию на 8 февраля 2013 г. цена мартовского контракта на сахар-сырец при закрытии торгов на Нью-Йоркской товарно-сырьевой бирже составила 399,9 долл. США/т, сахара белого на Лондонской бирже (мартовский контракт) – 485,4 долл. США/т, сахара-сырца на Российской бирже – 12,16 тыс. руб/т. Причем по всем позициям отмечается снижение.

Существенной чертой мирового рынка сахара является высокая волатильность цен. Ожидается, что ввиду сложности прогнозирования объемов его выработки в основных странах-производителях и мировых запасов, остающихся на исторически низком уровне, дальнейшие ценовые волны сохранятся. На рыночную конъюнктуру продолжают оказывать значительное влияние цикличность производства сахара в Индии и других странах Азии, политика государств по регулированию рынка и изменчивость цен на энергоносители по восходящему тренду.

В мировой практике широко используются государственные меры, ведущие к искусственному завышению цен, превращая сахар в один из наиболее субсидируемых товаров. Одним из основных факторов формирования цен на сахар является государственная поддержка в виде ограничения производства, субсидирования экспорта и регулирования импорта.

В течение последних десяти лет произошел ряд изменений, отразившихся на развитии торговли сахаром и продолжающих оказывать влияние на динамику экспорта-импорта в настоящее время. Они включают в себя тенденции, прежде всего, связанные с ростом концентрации в структуре экспорта продукта небольшого числа стран-поставщиков и увеличением доминирования на рынке Бразилии наряду с замедлением темпов и объемов торговых операций на мировом рынке.

Действие глобальной тенденции повышения спроса на сахар, определяемой развивающимися государствами, в 2009–2010 гг. во многом поддерживалось Бразилией, сократившей объемы экспорта. В 2011 г. значительное их снижение было частично компенсировано рядом других крупных поставщиков, позволившее только избежать сильного падения общих объемов международной торговли.

Реформа сахарного режима в ЕС привела к снижению объемов экспорта белого сахара, сокращению производственных квот до уровня ниже потребностей внутреннего рынка и введению экспортных лимитов. В результате ЕС из некогда крупного экспортера белого сахара превратился в импортера сахара-сырца с целью дальнейшей его переработки и реализации внутри региона, все больше обуславливая зависимость мирового рынка сахара от Бразилии, доля которой в мировом экспорте в 2011/12 г. составила 44 %.

На трех крупнейших экспортеров (Бразилию, Таиланд и Индию) по итогам 2011/12 г. приходится 64 % всех мировых экспортных поставок. Наибольшее их увеличение в 2011/12 г. показал ЕС при росте объемов в 2 раза, Таиланд (+13 %) и Куба (+26 %), значительно вырос также экспорт Гватемалы (+8 %). Снижение впервые за восемь лет отмечено у Бразилии (–4 %), в предыдущие два года демонстрировавшей максимальный среди всех поставщиков прирост. Значительно сократились объемы поставок из Мексики и ОАЭ (–36 %), а также Индии (–10 %).

По прогнозам, темпы расширения сахарной отрасли в Бразилии будут замедляться, однако более высокие цены на рынке могут стимулировать увеличение продукции в других странах. Рост производства сахара может привести к наращиванию экспорта такими странами, как Таиланд, Австралия и Мексика и снижению импорта Российской Федерацией, которая начиная с 2008 г. сократила объемы поставок в страну сахара более чем в два раза. В результате Бразилия может потерять свою экспортную долю в пользу других стран.

Импортеры сахара составляют более разнообразную и обширную группу. Ведущим среди них в 2011/12 г. был Китай, поставки сахара в который достигли 4,19 млн т. На протяжении последних лет значительные объемы закупок продукта осуществляет ЕС наравне с Индонезией и США – традиционными импортерами сахара.

Наибольший рост импорта сахара в 2011/12 г. отмечен у КНР (+96 %, или 2 млн т), Саудовской Аравии (+14 %), ЕС (+1) и Малайзии (+5 %). В ЕС величиной прироста выделяется Испания, а также Германия и Нидерланды. Существенно выросли закупки Египта, Алжира и Японии.

Согласно прогнозам быстрыми темпами будут расти объемы поставок сахара в Китай для использования главным образом в промышленных целях (пищевой промышленности), а не для непосредственного потребления ввиду превышения потребности в продукте над собственным производством. Возможности производства сахарной свеклы и тростника в Китае ограничены. Для сезонов 2010/11 и 2011/12 гг. характерны превышения объемов импортируемого сахара над установленным ВТО лимитом в размере 1,95 млн т.

Индия в перспективе останется периодическим и неустойчивым импортером сахара ввиду нестабильных объемов производства.

Таким образом, мировой рынок сахара отличается неустойчивостью развития, что вызывает сложности при прогнозировании его состояния и должно учитываться отечественными производителями при планировании своей деятельности, разработке и обосновании стратегии выхода на зарубежные рынки.

Заключение

Проведенные исследования позволяют утверждать, что рынок сахара подвержен влиянию факторов, непосредственно не связанных с производственно-бытовыми процессами: конъюнктуры продовольственных рынков и рынков энергоносителей, изменения валютных курсов, котировок на биржах, стоимости перевозок и др. Ситуация на рынке во многом определяется экспортно-импортной политикой стран-производителей белого сахара и сырца, ростом доли экспорта сахара в общем объеме его потребления.

Сокращается число стран-экспортеров продукции. Наглядным тому примером служит ЕС, который вследствие проведенной реформы сахарного режима превратился за последние несколько лет из крупнейшего экспортера в импортера. Наблюдается нестабильность производства в Индии, Пакистане, Филиппинах, которые в зависимости от состояния и объемов собственного производства могут выступать как в качестве экспортеров, так и импортеров продукции. Производственный и экспортный потенциал на рынке принадлежит крупнейшим производителям тростникового сахара – Бразилии, Австралии, странам Латинской Америки, Таиланду и ЮАР, причем превосходство Бразилии неуклонно растет.

Одновременно остается высоким и потенциал мирового потребления сахара прежде всего за счет стран Азии и Африки. При условии перехода Китая на потребление тростникового и свеклольного сахара вместо соргового открываются большие возможности для рынка сбыта.

Список использованных источников

1. Движущие факторы и развитие рынка сахара стран Таможенного союза СНГ, МЕСАС, 12(06), апрель 2012 [Электронный ресурс] / Международная организация по сахару. – 2012. – Режим доступа: <http://www.isosugar.org>. – Дата доступа: 18.12.2012 г.

2. OECD-FAO Agricultural Outlook 2012–2021 [Electronic resource] / OECD. – 2012. – Mode of access: http://dx.doi.org/10.1787/agr_outlook-2012-en/. – Date of access: 12.11.2012.

3. Sugar: World market and trade [Electronic resource] / United States Department of Agriculture. – 2013. – Mode of access: [http // www.fas.usda.gov](http://www.fas.usda.gov). – Date of access: 15.01.2013.

Материал поступил в редакцию 27.02.2013 г.

УДК 338.436.33:339(476)

Л.В. Лагодич, докторант

Белорусский государственный экономический университет

Внеэкономическая деятельность в сфере АПК и направления ее совершенствования

Аннотация. Проведен анализ внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь в сфере АПК в условиях развития региональных интеграционных формирований и определены основные направления ее совершенствования.

Проанализированы объемы и структура внешней торговли стран-участниц Таможенного союза – Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Дана оценка объемов и структуры экспорта и импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Республики Беларусь в рамках Таможенного союза.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, АПК, региональные интеграционные формирования, Таможенный союз, ВТО, экспорт, импорт, Евразийская экономическая комиссия.

Введение

Республика Беларусь динамично развивает АПК. В стране достигнута продовольственная безопасность по основным видам продовольствия, и она активно наращивает его экспорт в условиях мирового экономического кризиса, развития региональных интеграционных формирований и глобализации. Устойчивому росту количественных и качественных показателей внешнеэкономической деятельности в сфере АПК способствовала реализация Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы. В результате ее выполнения АПК страны вышел на качественно новый уровень развития.

Так, если в 2005 г. инвестиции в сельское хозяйство по средневзвешенному курсу Национального банка Республики Беларусь составляли 930 млн долл. США, то в 2010 г. – 3187 млн долл. США (увеличились в 3,4 раза). Продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах в 2010 г. в хозяйствах всех категорий увеличилась по сравнению с 2005 г. на 24,2 %, в том числе в сельскохозяйственных организациях – на 42,0 %.

Производство основных продуктов сельского хозяйства в 2010 г. на душу населения существенно возросло: зерна – до 736 кг; овощей – 246; мяса (в убойном весе) – 102; молока – до 698 кг. Объем внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продуктов питания в текущих ценах в 2010 г. составил: экспорт – 3387,8 млн долл. США, импорт – 2919,2 млн долл. США. Сальдо внешней торговли – 469,6 млн долл. США [1].

Достигнутые результаты явились базой для дальнейшего развития АПК Республики Беларусь.

Материалы и методы

Методологической и информационной основой исследования послужили труды ученых Республики Беларусь и других стран по вопросам развития внешнеэкономической деятельности в условиях региональных интеграционных формирований, данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, нормативно-правовые акты Евразийской экономической комиссии, ВТО, Республики Беларусь.

Основой разработки и изложения материала послужили следующие методы: монографический, сравнительного анализа, расчетно-конструктивный.

Результаты исследований

В настоящее время в Республике Беларусь реализуется Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы. Одной из основных ее целей является «наращивание экспортного потенциала» [1, с. 2]. Указанная Программа предполагает «...формирование эффективной внешнеторговой политики, обеспечивающей рост экспорта, достижение положительного сальдо внешнеторгового баланса за счет рационального использования экспортного потенциала, оптимизации структуры внешней торговли...» [1, с. 6]. Итогом реализации Программы в сфере внешнеэкономической деятельности станет достижение в 2015 г. объема экспортных поставок продовольствия на сумму 7,2 млрд долл. США и положительного сальдо внешней торговли в 4 млрд долл. США [1, с. 6].

В ходе реализации Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы в 2011 г. объем внешней торговли сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в текущих ценах в 2011 г. составил: экспорт – 4056,6 млн долл. США, импорт – 3322,9 млн долл. США (сальдо внешней торговли достигло 733,7 млн долл. США) [2, с. 124].

Беларусь наряду с Казахстаном и Россией является членом регионального интеграционного формирования – Торгового союза. С 1 июля 2010 г. Таможенный кодекс (кодифицированный нормативно-правовой акт, который регулирует отношения по поводу перемещения товаров через таможенную границу Таможенного союза) начал применяться на территории России и Казахстана, а с 6 июля 2010 г. вступил в силу на всей территории Таможенного союза [3].

В Договоре о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, подписанном 19 мая 2011 г., указано: «...с даты присоединения любой из Сторон к ВТО положения Соглашения ВТО...становятся частью правовой системы Таможенного союза.

При этом первая присоединяющаяся к ВТО Страна обязана информировать другие Страны и координировать с ними действия в отношении принятия обязательств в качестве условия ее присоединения, требующих внесения изменений в правовую систему Таможенного союза» [4].

Россия, являясь участницей регионального Таможенного союза, с 22 августа 2012 г. стала членом ВТО. Беларусь и Казахстан, согласно Договору о функционировании Таможенного союза, с момента вступления России в ВТО, должны вести свою внешнеэкономическую деятельность с учетом требований организации.

По данным ВТО, на 1 февраля 2013 г. насчитывалось 158 членов данной организации и 26 наблюдателей, в том числе Республика Беларусь и Республика Казахстан [5]. Показатели о населении, ВВП и торговле стран Таможенного союза в 2011 г. представлены в таблице 1 [5].

По емкости рынка продовольствия страны с учетом численности населения расположились в следующей последовательности: Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Беларусь.

В 2011 г. реальный ВВП по сравнению с 2005 г. увеличился в Республике Беларусь более быстрыми темпами, чем в других государствах-участниках – на 50 %; в Республике Казахстан – 45; в Российской Федерации – на 24 %.

Объем экспорта товаров и услуг в Беларуси также увеличивался более быстрыми темпами: его индекс в 2011 г. по отношению к 2005 г. составил 128. Максимальных значений в республике также достигли показатели торговли на душу населения и торговли к ВВП. Однако сальдо

Таблица 1. Данные о населении, ВВП и торговле стран Таможенного союза, 2011 г.

Показатели	Беларусь	Россия	Казахстан
Население, тыс. чел.	9 473	141 930	16 558
ВВП в текущих ценах, млн долл. США	55 136	1 857 770	186 198
ВВП, рассчитанный по паритету покупательной способности, млн долл. США	142 477	3 031 377	218 393
Сальдо счета текущих операций, млн долл. США	-5 775	98 834	14 110
Торговля на душу населения, долл. США (2009–2011 гг.)	7 637	5 515	6 957
Торговля к ВВП (2009–2011 гг.)	136,2	51,4	75,8
Реальный ВВП (2005 г. = 100)	150	124	145
Экспорт товаров и услуг, объем (2005 г. = 100)	128	119	97
Импорт товаров и услуг, объем (2005 г. = 100)	161	184	95

счета текущих операций в 2011 г. сложилось отрицательным и составило –5775 млн долл. США.

По доле в мировом экспорте на первом месте – Российская Федерация (2,86 %); на втором – Республика Казахстан (0,48); на третьем – Республика Беларусь (0,22 %). По доле в мировом импорте страны распределены иначе: 1,76 % – Российская Федерация, 0,25 – Республика Беларусь и 0,21 % – Республика Казахстан.

Основными направлениями экспорта Беларуси являются ЕС, Россия, Украина, Бразилия и Китай.

Россия экспортирует свою продукцию в основном в ЕС, Китай, Украину, США и Турцию. Основными покупателями товаров и услуг, произведенных в Казахстане, являются ЕС, Китай, Россия, Канада и Израиль.

Очевидно, что Российская Федерация – член Таможенного союза – играет важную роль в формировании структуры экспорта Республики Беларусь, тогда как доля Российской Федерации в экспорте Республики Казахстан – всего 5,3 %.

Для Республики Беларусь Российская Федерация является важнейшим импортером: ее доля в общем объеме импорта – 54,6 %. Кроме нее, основными импортерами являются страны ЕС, Китай, Украина, Венесуэла.

Для России главные направления импорта – ЕС, Китай, Украина, Япония, США. Казахстан импортирует продукцию в основном из ЕС, России, Китая, Украины и США [5].

Таким образом, для Республики Беларусь основным импортером является Российская Федерация, а для Республики Казахстан – ЕС, в то время как Российская Федерация по доле в общем объеме импорта Республики Казахстан занимает второе место.

Объемы и структура взаимной торговли государств-членов Таможенного союза по укрупненным товарным группам в 2011 г. представлены в таблице 2.

В выделенных восьми товарных группах доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (кроме текстильного) во взаимной торговле государств-членов регионального объединения достигает 9,2 % (5838,4 млн долл. США). Указанная товарная группа в экспорте Беларуси занимает второе место (22,6 %) после машин, оборудования и транспортных средств (42,1 %). Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (кроме текстильного) составляет 5,6 % экспорта России и 1,7 % – экспорта Казахстана [3].

Данные по экспорту Республики Беларусь в Республику Казахстан и Российскую Федерацию в 2011 г. представлены в таблице 3 [4].

Основным покупателем белорусских продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья является Россия. Так, по всей представленной

Таблица 2. Объемы и структура взаимной торговли государств-членов Таможенного союза по укрупненным товарным группам в 2011 г.

Код по ТН ВЭД ТС	Укрупненная группа	Таможенный союз – всего		В том числе экспорт					
		млн долл. США	%	Беларусь		Казахстан		Россия	
				млн долл. США	%	млн долл. США	%	млн долл. США	%
	Всего	63 461,8	100,0	15 182,9	100,0	7 464,2	100,0	40 814,7	100,0
01-24	Из них: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	5 838,4	9,2	3 428,1	22,6	129,1	1,7	2 281,3	5,6
25-27	минеральные продукты	25 449,4	40,1	216,3	1,4	3 895,9	52,2	21 337,1	52,3
28-40	продукция химической промышленности, каучук	5 735,4	9,0	1 482,1	9,8	587,6	7,9	3 665,7	9,0
41-43	кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	113,0	0,2	42,1	0,3	2,5	0,0	68,5	0,2
44-49	древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1 408,4	2,2	356,0	2,3	3,3	0,0	1 049,1	2,6
50-67	текстиль, текстильные изделия и обувь	1 799,9	2,8	1 086,1	7,2	109,8	1,5	604,0	1,5
72-83	металлы и изделия из них	7 882,9	12,4	1 178,4	7,8	2 036,5	27,3	4 667,9	11,4
84-87, 90	машины, оборудование и транспортные средства	12 612,4	19,9	6 391,4	42,1	409,5	5,5	5 811,5	14,2

Примечание. Таблица составлена автором по данным Евразийской экономической комиссии.

Таблица 3. Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Республики Беларусь в Республику Казахстан и Российскую Федерацию в 2011 г.

ТН ВЭД ТС	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	Всего	В том числе			
			Казахстан		Россия	
			тыс. долл. США	%	тыс. долл. США	%
Всего		15 182 875,2	4,4	14 508 930,0	95,6	
0102	Из них: крупный рогатый скот живой	2 425,3	—	2 425,3	100,0	
0103	свинья живые	29 388,0	—	29 388,0	100,0	
0201	говядина свежая или охлажденная	372 821,6	119,0	372 702,6	100,0	
0202	говядина замороженная	128 491,0	9 863,0	118 628,0	92,3	
0203	свинина	183 929,8	141,1	183 788,7	99,9	
0206	пищевые субпродукты домашних животных	2 522,8	2,0	2 520,8	100,0	
0207	мясо и пищевые субпродукты домашней птицы	158 630,5	1 416,4	157 214,1	99,1	
0210	мясо и пищевые субпродукты сушеные, соленые, копченые, переработанные другим способом	2 752,6	—	2 752,6	100,0	
0301	живая рыба	2 049,3	—	2 049,3	100,0	
0303	рыба мороженная	3 066,2	—	3 066,2	100,0	
0305	рыба сушеная, соленая, копченая, переработанная другим способом	15 052,7	214,7	14 838,0	98,6	
0401	молоко и сливки неустушенные	132 937,8	1 807,4	131 130,4	98,6	
0402	молоко и сливки ступушенные и сухие	465 681,7	66 358,5	399 323,2	85,8	
0403	пахта, йогурт, кефир	39 010,2	560,2	38 450,0	98,6	

Продолжение таблицы 3

ТН ВЭД ТС	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	Всего	В том числе			
			Казахстан		Россия	
			тыс. долл. США	%	тыс. долл. США	%
0404	молочная сыроватка	79 474,8	5 727,1	7,2	73 747,7	92,8
0405	масло сливочное	294 418,5	19 240,7	6,5	275 177,8	93,5
0406	сыры и творог	599 125,4	3 395,5	0,6	595 729,9	99,4
0407	яйца	37 427,3	4 396,3	11,7	33 031,0	88,3
0701	картофель	13 554,3	168,0	1,2	13 386,4	98,8
0702	томаты	25 827,7	273,4	1,1	25 554,3	98,9
0706	морковь, свекла столовая и аналогичные съедобные корнеплоды	4 786,6	18,4	0,4	4 768,2	99,6
0707	отурцы и корнишоны	13 707,1	0,8	0,0	13 706,3	100,0
0708	овощи прочие	8 100,2	531,1	6,6	7 569,1	93,4
0808	яблоки, груши и айва, свежие	29 459,3	123,1	0,4	29 336,1	99,6
1101	мука пшеничная или пшенично-ржаная	2 521,2	—	—	2 521,2	100,0
1102	мука из зерна прочих злаков	17 506,5	—	—	17 506,5	100,0
1107	солод	15 117,3	6 129,6	40,5	8 987,7	59,5
1108	крахмал	3 124,3	114,5	3,7	3 009,8	96,3
1502	жир крупного рогатого скота, овец или коз	9 651,6	0,1	0,0	9 651,4	100,0
1516	животные или растительные жиры и масла пищевые	2 694,4	2 693,7	100,0	0,6	0,0
1517	маргарин	3 521,2	—	—	3 521,2	100,0
1601	колбасы и аналогичные продукты из мяса	94 553,7	228,8	0,2	94 324,9	99,8
1602	готовые или консервированные продукты из мяса	83 641,5	462,5	0,6	83 179,1	99,4

Окончание таблицы 3

ТН ВЭД ТС	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	Всего	В том числе			
			Казахстан		Россия	
			тыс. долл. США	%	тыс. долл. США	%
1604	готовая или консервированная рыба, икра	91 569,4	1,2	90 502,9	98,8	
1605	готовые или консервированные ракообразные, моллюски	13 895,9	0,6	13 808,9	99,4	
1701	сахар	203 414,5	22,3	158 052,7	77,7	
1704	кондитерские изделия из сахара (включая белый шоколад)	10 158,3	1,8	9 979,7	98,2	
1806	шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао	29 154,3	0,7	28 953,0	99,3	
1901	экстракт солодовый, готовые пищевые продукты из муки, крупы, крахмала	30 061,0	4,5	28 714,4	95,5	
1905	хлеб и мучные кондитерские изделия	24 150,0	0,4	24 046,4	99,6	
2001	овощи, фрукты, орехи, консервированные с уксусом	14 514,8	1,8	14 252,7	98,2	
2005	овощи прочие, приготовленные или консервированные без уксуса, незамороженные	10 307,4	15,1	8 753,5	84,9	
2105	мороженое	5 763,9	0,6	5 726,8	99,4	
2203	пиво	18 872,7	3,0	18 303,4	97,0	
2208	крепкие спиртные напитки	4 420,1	5,3	4 185,5	94,7	
2309	продукты для кормления животных	10 391,3	0,6	10 333,7	99,4	

Примечание. Таблица составлена автором по данным Евразийской экономической комиссии.

в таблице 3 товарной номенклатуре доля экспорта в Российскую Федерацию колеблется от 59,5 % по солоду до 100,0 % по крупному рогатому скоту живому; свиньям живым; говядине свежей или охлажденной; пищевым субпродуктам домашних животных; мясу и пищевым субпродуктам сушеным, соленым, копченым, переработанным другим способом; живой и мороженой рыбе; огурцам и корнишонам; муке пшеничной или пшенично-ржаной; муке из зерен прочих злаков; жиру КРС, овец или коз; маргарину.

Крупные поставки в Россию осуществляются по следующим товарным позициям: говядина свежая или охлажденная, говядина замороженная, свинина, мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, молоко и сливки несгущенные, молоко и сливки сгущенные и сухие, масло сливочное, сыры и творог, сахар.

Из наиболее существенных поставок в Казахстан продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья можно выделить говядину замороженную, молоко и сливки несгущенные, молоко и сливки сгущенные и сухие, молочную сыворотку, масло сливочное, сыры и творог, яйца, солод, животные или растительные жиры и масла пищевые, сахар [4].

Данные об импорте продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Беларуси из Казахстана и России представлены в таблице 4.

Беларусь импортирует продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, которое в стране не производится, в основном из России. Весь объем импорта в 2011 г. по указанной группе товаров составил более 25,6 млн долл. США, в том числе 99,5 % – доля России, а 0,5 % – доля Казахстана.

Наиболее крупными импортируемыми товарными позициями в 2011 г. являлись: рыба мороженая (на сумму 89,4 тыс. долл. США – из Казахстана и 35 691,8 тыс. долл. США – из России); пиво (на 1,4 тыс. долл. США – из Казахстана и на 43 978,7 тыс. долл. США – из России).

Российская Федерация поставляла в Республику Беларусь также муку пшеничную или пшенично-ржаную, масло соевое, масло подсолнечное, маргарин, готовую или консервированную рыбу, икру; кондитерские изделия из сахара (включая белый шоколад); шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао; макаронные изделия; хлеб и мучные кондитерские изделия; соки фруктовые и овощные и др. [4].

Необходимо отметить, что страны-участницы Таможенного союза быстрыми темпами совершенствуют нормативно-правовую базу в сфере внешнеэкономической деятельности. Так, например, на начало 2013 г. в Таможенном союзе был принят 31 технический регламент. В 2013 г. в странах-участницах Таможенного союза будут действовать 13 новых технических регламентов, в том числе с 1 июля 2013 г. – технические регламенты на пищевую продукцию [6].

Таблица 4. Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья Республики Беларусь из Республики Казахстан и Российской Федерации в 2011 г.

Код ПН ВЭД ТС	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	Всего	В том числе			
			Казахстан		Россия	
			тыс. долл. США	%	тыс. долл. США	%
	Всего	25 615 647,0	0,5	25 482 677,8	99,5	
	Из них:					
0303	рыба мороженая	35 781,2	0,2	35 691,8	99,8	
0403	пахта, йогурт, кефир	14 114,9	—	14 114,9	100,0	
0803	бананы	14 568,0	—	14 568,0	100,0	
0901	кофе	9 926,6	—	9 926,6	100,0	
0902	чай	27 355,6	—	27 355,6	100,0	
1507	масло соевое	11 493,0	—	11 493,0	100,0	
1512	масло подсолнечное	28 472,0	—	28 452,0	100,0	
1517	маргарин	15 515,1	—	15 515,1	100,0	
1604	готовая или консервированная рыба, икра	19 773,7	—	19 773,7	100,0	
1704	кондитерские изделия из сахара (включая белый шоколад)	15 924,3	—	15 899,3	99,8	
			0,2	25,0		
1806	шоколад и прочие готовые пищевые продукты, содержащие какао	34 223,7	—	34 223,7	100,0	
1902	макаронные изделия	30 453,6	—	30 453,6	100,0	
1905	хлеб и мучные кондитерские изделия	29 210,7	—	29 210,7	100,0	
2009	соки фруктовые и овощные	11 905,8	—	11 905,8	100,0	

Код ТН ВЭД ТС	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	Всего	В том числе			
			Казахстан		Россия	
			тыс. долл. США	%	тыс. долл. США	%
2101	экстракты, эссенции, концентраты кофе, чая, мате, заменители кофе	18 630,8	—	—	18 630,8	100,0
2103	продукты для приготовления соусов, готовые соусы и приправы смешанные	18 315,1	—	—	18 315,1	100,0
2106	пищевые продукты прочие	37 880,9	350,0	0,9	37 530,9	99,1
2202	воды, включая минеральные и газированные, с сахаром	18 874,2	—	—	18 874,2	100,0
2203	пиво	43 980,2	1,4	0,0	43 978,7	100,0
2309	продукты для кормления животных	22 891,5	—	—	22 891,5	100,0

Примечание. Таблица составлена автором по данным Евразийской экономической комиссии.

Заключение

Проведенный анализ внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь в сфере АПК в условиях развития региональных интеграционных формирований позволил сделать следующие выводы.

Важнейшим фактором, определяющим на сегодняшний день цели, условия и задачи развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь в сфере АПК, является ее членство в региональном интеграционном формировании – Таможенном союзе наряду с Республикой Казахстан и Российской Федерацией.

Вторым важным фактором, влияющим на условия и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь наряду с участием в Таможенном союзе является членство Российской Федерации в ВТО.

В рамках Таможенного союза Беларусь экспортирует мясо, а также молоко и молочную продукцию. Основной покупатель продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья – Россия. Беларусь импортирует в основном продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, которое в стране не производится, из России.

Важнейшими задачами, которые необходимо решить Республике Беларусь для успешного развития внешнеэкономической деятельности в ближайшей и более отдаленной перспективе, являются создание нормативно-правовой базы и экономических условий для успешной деятельности в рамках Таможенного союза и вступления страны в ВТО.

Список использованных источников

1. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://mshp.minsk.by/programms/b05296a6fb2ed475.html>. – Дата доступа: 20.02.2013.
2. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь», 2012. – 353 с.
3. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/>. – Дата доступа: 15.02.2013.
4. Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/MGS/MGS-15/Pages/P-87.aspx>. – Дата доступа: 15.02.2013.
5. Официальный сайт ВТО [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.wto.org>. – Дата доступа: 15.02.2013.
6. Пивовар, Э. В Таможенном союзе в 2013 году начнут действовать 13 новых технических регламентов [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа <http://www.gtk.gov.by/ru/press>. – Дата доступа: 15.02.2013.

Материал поступил в редакцию 25.02.2013 г.

УДК 338.439.053

Л.А. Лобанова, научный сотрудник
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Устойчивость развития продовольственной системы

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы устойчивого развития продовольственной системы. Дано определение устойчивости, выявлены сущность проблемы, факторы и условия устойчивого функционирования системы продовольственного обеспечения и определены направления ее развития в контексте безопасности и независимости в сфере продовольствия.

Ключевые слова: продовольственная система, продовольственная безопасность, устойчивое развитие, факторы, условия устойчивого развития.

Введение

Стратегической целью устойчивого развития продовольственной системы является обеспечение продовольственной безопасности государства и повышение качества жизни населения на основе формирования конкурентоспособного, ориентированного на экспорт производства в объемах, необходимых для экономического роста и социального развития страны.

Состояние неустойчивости характерно для всех сфер, а для продовольственной с ее высокой социальной значимостью и постоянным воздействием внешних деструктивных факторов – особенно. Именно поэтому защищенность в сфере продовольствия рассматривается в качестве приоритетного направления развития. Исходя из сложившихся и прогнозируемых тенденций мирового рынка и учитывая сложности формирования и распределение ресурсов, каждое государство в контексте Декларации по мировой продовольственной безопасности, Плана действий на период до 2015 года и реализации мер для ликвидации бедности определяет стратегию решения проблемы.

Устойчивое развитие системы продовольственного обеспечения и повышение ее эффективности является не только наиболее важным и реальным способом удовлетворения людей в продовольствии, но и конкретным вкладом в устранение возможных кризисных ситуаций в глобальных масштабах. Решение продовольственной проблемы требует принятия мер по преодолению негативных тенденций и достижения сбалансированности рыночного спроса и предложения, как правило, за счет собственного производства.

С изменением социальных, политических, экономических условий проблема достижения продовольственной безопасности усложняется. В рамках традиционных подходов она становится трудноразрешимой. В этой связи концепция продовольственной безопасности, учитывающая мировые тенденции международной и внутренней интеграции, требует переосмысления ряда теоретических и методологических положений.

Материалы и методы

Теоретическую основу исследования составляют фундаментальные работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам устойчивого развития продовольственной системы.

В процессе исследования использовались монографический и абстрактно-логический методы.

Результаты исследований

Возникновению концепции устойчивого развития способствовали разработки, проводившиеся в рамках Римского клуба в 1970–80-х гг. В 1987 г. был опубликован доклад Комиссии Брундтланд «Наше общее будущее», в котором было дано следующее определение устойчивости: «...развитие, удовлетворяющее потребности настоящего времени, но не ставящее под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [4].

В более широком определении, содержащемся в этом же докладе, отмечается, что устойчивое развитие должно быть в одинаковой степени направлено как на выживание человечества, так и на сохранение природы. Оно включает два ключевых понятия:

1) *потребности*, необходимые для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета;

2) *ограничения*, обусловленные состоянием технологии и организацией общества, накладываемые на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

В этом определении обращается внимание на то, что должно сохраняться и что должно изменяться: сохранению подлежит рост возможности удовлетворять потребности как сегодня, так и в будущем; изменению – эксплуатация ресурсов, технологическое совершенствование, направления инвестиций, качество управления.

Сложность в представлении общепринятого понятия устойчивого развития заключается в том, что данный термин носит междисциплинарный характер, что затрудняет формулировку определения, отражающего его комплексную сущность. Различные исследователи, давая собственные определения данного термина, акцентируют внимание

на отдельных аспектах устойчивого развития. Одна группа исследователей связывает понятие «устойчивое развитие» с необходимостью изменения характера экономического роста цивилизации; вторая – рассматривает сущность устойчивого развития с точки зрения сохранения биосферного равновесия; третья – анализирует проблему устойчивого развития с позиций модернизации взаимоотношений развитых и развивающихся стран, а четвертая – делает упор на глобальный характер управления мировыми социально-экологическими процессами и т. д.

Многочисленные трактовки схожи в понимании стратегической цели устойчивого развития, и их можно объединить в определенную систему. Практически все исследователи указывают на необходимость преодоления современного глобального конфликта между продолжающимся ростом потребления материальных ресурсов и относительно ограниченными возможностями природно-ресурсного потенциала биосферы. К тому же, в широком смысле устойчивое развитие трактуется как «... процесс, обозначающий новый тип функционирования цивилизации, основанной на радикальных изменениях ее исторически сложившихся ориентиров, во всех, в сущности, параметрах (экономических, социальных, экологических, культурологических и др.)» [1]. В расширенной трактовке устойчивого развития рассматриваются различные аспекты, а не только экологическая составляющая.

Проблема устойчивого развития продовольственной системы возникает как составная часть общей проблемы устойчивости. В широком смысле понятие устойчивости характеризуется как способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий. Это значит, что исследование проблемы устойчивости является системным и должно учитывать все ее аспекты: экономический, социальный, экологический, научно-технический и т. д. Помимо этого необходимо учитывать, что понятие «устойчивость» неразрывно связано с термином «развитие». При отсутствии развития, способного подстроить систему под изменяющиеся условия, функционирование может оказаться под угрозой.

Решение проблемы устойчивости продовольственной системы как одной из определяющих развитие цивилизации необходимо осуществлять в порядке иерархии, включая следующие уровни:

- а) глобальный (мировая цивилизация);
- б) макроэкономический на уровне государств (национальные экономики);
- в) субрегиональный и региональный как структурная часть, составляющая глобальную и национальные системы;
- г) организационно-экономический (системы, хозяйственные формирования, включая систему продовольственного обеспечения);

д) хозяйственный (предприятия или организации рыночной системы).

Исследование устойчивости предполагает изучение ее с учетом всех иерархических уровней, поскольку проявление противоречий на любом из них приводит к изменению параметров устойчивости в целом.

В экономической литературе проблема устойчивости системы продовольственного обеспечения рассматривается весьма поверхностно и общепринятой трактовки понятия «устойчивость системы продовольственного обеспечения» не выделено, что определяет необходимость выявления общих методологических подходов с позиции их применения в конкретных условиях, а именно на уровне региональных систем (табл. 1).

Исследование проблем данной сферы предполагает выделение именно этих аспектов главным образом потому, что в них аккумулируется весь спектр проблемных вопросов по становлению эффективной

Таблица 1. Основные определения понятия «устойчивое развитие продовольственной системы»

Критерии перехода системы	Определения понятия
Экономический рост	Физическое позитивное изменение того или иного показателя экономического развития. Поступательное движение вперед, характеризующееся позитивной динамикой основных показателей развития системы
Качественные изменения	Качественное преобразование потенциала системы
Достижение конкурентоспособности	Устойчивое развитие системы определяется уровнем ее технического потенциала, который характеризует научно-технические, экономические, маркетинговые, финансовые и иные возможности, реализующиеся в продукции, способной противостоять аналогам как на внутреннем, так и на внешнем рынке
Минимальное негативное воздействие на окружающую среду	Концепция устойчивого развития системы заключается в достижении оптимальных результатов с минимальным негативным воздействием на факторы внешней и внутренней среды
Сохранение целостности системы	Состояние функционирования системы, при котором интегрированный показатель экономической и социальной устойчивости находится в области устойчивости и не выходит за ее пределы под воздействием возмущающих факторов внешней и внутренней среды за определенный период времени. Устойчивое развитие экономической системы как сбалансированное функционирование всех ее элементов

хозяйственной структуры агропромышленного комплекса страны и созданию условий устойчивого поведения в системе продовольственно-го обеспечения и хозяйствующих субъектов, входящих в нее.

Устойчивость применительно к системе продовольственного обеспечения имеет особенности, связанные со специфическими условиями производства продовольственных ресурсов, которые являются конечным продуктом функционирования всей хозяйственно-экономической системы. Это предопределило выделение внешних и внутренних условий устойчивого функционирования системы продовольственно-го обеспечения (табл. 2).

Оценка условий формирования устойчивого поведения хозяйствующих субъектов в системе продовольственного обеспечения страны свидетельствует о том, что наиболее значимыми представляются внешние, так как они создают организационно-правовые и хозяйственно-экономические условия с учетом приоритетности в государственном управлении экономикой страны.

Важность и необходимость учета институционального фактора в создании условий устойчивого поведения продовольственной системы заключается в том, что он связан с созданием правовых условий,

Таблица 2. Условия устойчивого функционирования продовольственной системы

Условия	Компоненты условий
Внешние	Институциональные (правовые, политические); природные (климатические, ресурсные); экономические (государственно-политические, финансово-кредитные как совокупность мероприятий регулирования системы продовольственного обеспечения страны с учетом государственных приоритетов, форм и методов стимулирования производства продовольственных ресурсов); структурные (как совокупность мероприятий по формированию эффективной структуры хозяйствования); инновационные
Внутренние	Технологические; организационные (плановые); кадровые (трудовые); производственные; структурно-инвестиционные (обеспечивающие своевременное совершенствование материальных основ и социальных условий эффективного хозяйственного поведения); финансовые; социальные

обеспечивающих на основе политических, юридических норм и правил формирование и функционирование системы в целом.

Роль природного фактора возрастает с учетом глобализации мировой продовольственной системы (табл. 3). Становление эффективных форм хозяйствования по направлениям продовольственной деятельности возможно только в условиях эффективного использования природно-климатического потенциала, высокой производительности труда и эффективно функционирующей хозяйственной системы, инфраструктурного развития продовольственного рынка.

Проблема устойчивости этой сферы может быть решена путем системного применения управленческого воздействия на состояние всей системы продовольственного обеспечения. Важными параметрами при этом выступают агротехнические (совокупность мер по организации производства в сроки, позволяющие получать наивысшую отдачу от технологии, то есть получать максимальный урожай в растениеводстве и продуктивность животных).

Особенность формирования устойчивости агропродовольственных систем заключается в том, что без учета всей совокупности факторов невозможно обеспечить решение данной проблемы. Следовательно, являясь первичными по отношению к остальным (создают первооснову хозяйственно-экономической деятельности в отраслях растениеводства и животноводства), природные факторы представляют собой биологическую, агротехническую, химико-физиологическую, агрохимическую основу производства продуктов питания и формирования хозяйственно-экономических систем, обеспечивающих решение данной задачи.

Таблица 3. Классификация природных факторов устойчивости

Факторы	Компоненты факторов
Климатические	Количество солнечных дней в году (солнечная радиация); количество осадков (гидрорежим); уровень дней безморозного периода; среднегодовая температура
Биологические	Наличие адаптированных к определенной зоне хозяйственной деятельности сортов растений и видов животных; наличие инфраструктурных институтов по развитию биологического потенциала
Агротехнические	Качество и количество земельных ресурсов (экономическая оценка и бонитировка почв); обеспеченность водными ресурсами и гидрография (наличие водных ресурсов и уровень их использования); распаханность земельных угодий (удельный вес продуктивных земель)

Таким образом, устойчивость как категория представляет собой систему мероприятий по созданию условий конкурентного поведения в конкретном секторе продовольственного рынка, базирующуюся на учете влияния внешних и внутренних факторов воздействия, которые формируют эффективное хозяйственное поведение на рынке и способность адаптационного поведения системы продовольственного обеспечения к меняющимся внешним и внутренним условиям хозяйствования.

Заключение

Стратегическая цель устойчивого развития страны определена в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, одобренной Национальной комиссией по устойчивому развитию Республики Беларусь (протокол от 6 мая 2004 г. № 11/15 ПР) и Президиумом Совета Министров Республики Беларусь (протокол от 22 июня 2004 г. № 25). Она заключается в обеспечении стабильного социально-экономического развития при сохранении благоприятной окружающей среды и рациональном использовании ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений населения при учете интересов других государств.

Приоритетным направлением в обеспечении устойчивого развития продовольственной системы, достижении сбалансированности спроса и предложения на внутреннем рынке продовольствия, проведении активной политики на мировом рынке является развитие агропромышленного комплекса, отраслей продуктовых подкомплексов и производства конкретных видов продукции.

Список использованных источников

1. Василенко, В.А. Устойчивое развитие регионов: подходы и принципы / В.А. Василенко; под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. – 208 с.
2. Ильина, З.М. Глобальные проблемы и устойчивость национальной продовольственной безопасности: в 2 кн. / З.М. Ильина. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – Кн. 2. – 161 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. – Минск: Юнипак, 2004. – 200 с.
4. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): пер. с англ. / под ред. С.А. Евтеева, Р.А. Перелета. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
5. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг–2011: в контексте вызовов современности / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 148 с.

Материал поступил в редакцию 29.03.2013 г.

УДК 331.221:631(476)

Н.М. Маркусенко, кандидат экономических наук
Белорусский государственный экономический университет

Методические подходы к оценке эффективности систем оплаты труда в сельскохозяйственном производстве

Аннотация. Рассмотрены методические подходы к проведению оценки эффективности систем оплаты труда в сельскохозяйственном производстве. Определены показатели, характеризующие эффективность систем оплаты труда, предложены инструментарий и последовательность этапов проведения анализа и оценки экономической эффективности систем оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, показатели эффективности, результаты производства, затратные, результативные показатели, сельскохозяйственные предприятия.

Введение

Система распределительных отношений, являющаяся составной частью комплекса экономических рычагов управления производством, должна содержать в себе четко отлаженный механизм формирования доходов работников, в структуре которого одним из главных компонентов является заработная плата. В настоящее время в сельскохозяйственном производстве происходят глубокие организационные изменения, затрагивающие как производственную сферу, так и сферу распределения. Совершенствуется структура управления на всех уровнях отрасли, появляются новые формы организации труда, широкое распространение получили интенсивные технологии, значительные изменения претерпевают распределительные отношения и система материального стимулирования работников.

Отказ государства от жесткого регулирования рынка труда, придание рекомендательного характера в применении Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь обеспечили широкую либерализацию в области трудовых отношений. Субъекты хозяйствования, которым предоставлено право самостоятельно осуществлять оценку качества труда работников, пытаются адаптировать у себя новые системы материального стимулирования работников. В этих условиях для того, чтобы понять действенность используемой системы материального стимулирования труда, необходимо проанализировать механизм ее функционирования и дать оценку ее эффективности.

Материалы и методы

В качестве методологической и теоретической основы исследований послужили труды белорусских и зарубежных исследователей в области материального стимулирования труда в условиях переходной рыночной экономики.

При выполнении исследований использованы следующие методы: абстрактно-логический, монографический, системного и сравнительного анализа.

Результаты исследований

В научных исследованиях и практической работе сельскохозяйственных организаций проблеме материального стимулирования труда работников в настоящее время уделяется большое внимание. В подавляющем большинстве публикаций анализируется уровень оплаты труда, его изменения в зависимости от факторов, обуславливающих его рост или снижение, производится сравнение уровня оплаты труда в сельскохозяйственных предприятиях с его уровнем в других отраслях экономики, предлагаются модели материального стимулирования труда работников в зависимости от конечных результатов деятельности предприятия и его структурных подразделений, рассматриваются возможности применения гибких систем оплаты труда, рассматриваются положительные и отрицательные аспекты различных систем оплаты труда. Однако, на наш взгляд, важно проанализировать влияние систем оплаты труда на экономическую эффективность деятельности предприятия. В этой связи в статье рассматривается методический аспект проблемы оценки эффективности систем оплаты труда в сельском хозяйстве и определена последовательность проведения исследований.

Простого анализа уровня оплаты труда на результаты производства явно недостаточно. Если не затрагивать механизм формирования систем оплаты труда, которые применяются в хозяйствах на тех или иных участках производства, то представляется слишком поверхностная картина влияния оплаты труда на результаты хозяйственной деятельности. Более глубинные процессы, включающие в себя всю совокупность отношений, формирующихся в сферах производства и распределения, и возникающие при организации конкретной системы оплаты труда, остаются недостаточно исследованными.

Сущность понятия эффективности, включая системы оплаты труда, заключается в соизмерении результатов производства с затратами на их достижение, стремлении к максимизации первого показателя и минимизации второго. В сельском хозяйстве применяется ряд показателей, используемых для оценки экономической эффективности производства,

анализа использования производственного потенциала (земли, трудовых ресурсов, производственных фондов), оценки уровня хозяйствования.

Анализ эффективности систем оплаты труда в отличие от анализа эффективности использования трудовых ресурсов, фондов и других производственных факторов имеет свои особенности. Главная из них состоит в том, что выявить прямое (непосредственное) влияние систем оплаты труда на увеличение или уменьшение объемов производства продукции и результата от ее реализации чрезвычайно трудно. Объединенная ими совокупность стимулов, воздействуя на экономические интересы работников и коллектива в целом, побуждает их к труду. И далее уже через стимулирование работника, производительность его труда система оплаты труда обуславливает количественные и качественные изменения производимого им продукта.

Анализ экономической эффективности систем оплаты труда должен проводиться в определенной последовательности, включая ряд этапов.

На первом этапе необходимо определить группу хозяйств, в которых будет проводиться обследование действующих систем оплаты труда. Чтобы получить объективные результаты, выборку необходимо проводить на достаточно большой совокупности хозяйств. Это позволит минимизировать воздействие субъективного фактора, роль которого в организации оплаты труда порой достаточно велика. Важно sobлюсти репрезентативность выборки, то есть средние значения показателей должны отражать характерные признаки всей совокупности хозяйств обследуемого региона. Правильный выбор объектов исследования является важнейшим условием объективности результатов анализа систем оплаты труда.

На втором этапе важно четко определить совокупность методов исследования систем оплаты труда. Для изучения влияния различных видов выплат на показатели экономической эффективности должен быть использован экономико-статистический метод, позволяющий выявить и наглядно продемонстрировать зависимость экономической эффективности от уровня группировочного признака, рассчитать темпы изменения показателей, их соотношение между собой, выявить сложившийся тренд изменений. С помощью этого метода можно определить вариацию признаков и показателей, распределение признаков в динамических рядах.

Для определения уровня зависимости, вида и тесноты связи между анализируемыми показателями системы оплаты труда могут быть использованы экономико-математические методы и, в частности, метод корреляционно-регрессионного анализа. Экономико-математические методы позволят выявить системы оплаты труда, дающие наибольший экономический эффект в изучаемой совокупности хозяйств.

В работе следует также использовать монографический метод, позволяющий представить реально сложившуюся систему оплаты труда, выделить ее из анализируемой совокупности. В сельскохозяйственном производстве имеются хозяйства, которые применяют системы оплаты труда, значительно отличающиеся от тех, которыми пользуется большинство предприятий. Нередко целью изучения может явиться той или иной вид выплат, обладающий значительным стимулирующим эффектом. Поэтому важно изучить и проанализировать весь комплекс отношений, складывающихся в производственной и распределительной сферах, определить условия, вызывающие необходимость применения конкретных систем оплаты труда.

На третьем этапе предполагается структурирование действующих систем оплаты труда в разрезе составляющих элементов, то есть выделение применяемых видов выплат стимулирующего и компенсирующего характера и отнесение их (в зависимости от характера трудовых затрат) к основной, дополнительной оплате труда, премиям, а также определение доли каждого вида выплат в общем заработке, установление их приоритетности. В результате будет получена развернутая картина любой системы оплаты труда, представлена ее внутренняя структура. Эффективность системы оплаты труда зависит от активности всех ее структурных элементов, то есть от того, в какой степени они обладают стимулирующим эффектом.

Определенную ценность для анализа экономической эффективности систем оплаты труда имеет метод социологических обследований, являющийся продолжением анализа структурных элементов системы оплаты труда. Достоверность выводов, сделанных по результатам экономико-статистического, экономико-математического и монографического методов, должна подтверждаться результатами опроса непосредственных исполнителей. О действенности системы оплаты труда в значительной степени можно судить по тому, насколько эта система доступна для понимания непосредственных исполнителей. Работник должен знать, за какие показатели он получает основную оплату, доплаты, надбавки, премии. В данном случае значение понятия «должен» необходимо рассматривать не как следствие административного просвещения работников, а как результат непосредственной увязки стимулов системы оплаты труда и экономических интересов работников, причем стимулы должны выступать в качестве активной стороны двуединой связи «стимулы-интересы».

Постановку проблемы в таком разрезе можно квалифицировать как анализ социальной эффективности системы оплаты труда. Следует подчеркнуть глубокую взаимосвязь категорий «экономическая»

и «социальная эффективность» системы оплаты труда, являющихся выражением двух взаимосвязанных и взаимообусловленных сфер: производства и распределения, где в первом случае работники выступают в качестве составного элемента производительных сил (человеческого фактора), а во втором – в качестве субъектов, участвующих в распределении созданного ими продукта.

Четвертый этап включает в себя разработку показателей, отражающих экономическую эффективность систем оплаты труда. В числе показателей, характеризующих результаты деятельности сельскохозяйственного предприятия, важно выделить ряд показателей, которые могут быть использованы при проведении анализа системы оплаты труда и определении ее эффективности. Перечень показателей в структурированном виде представлен в таблице.

В качестве ключевого показателя, от объема которого напрямую зависит размер фонда оплаты труда, целесообразно использовать валовой доход. Именно валовой доход является результативным показателем производительности живого труда, источником формирования фонда оплаты.

Таблица. Показатели оценки эффективности систем оплаты труда

Группировка показателей	Показатели
Показатели уровня производительности труда	Производство валовой продукции, валовой добавленной стоимости, валового дохода на: человеко-час; человеко-день; среднегодового работника
Показатели уровня интенсивности производства	Производство валовой продукции, валовой добавленной стоимости, валового дохода на: 100 га сельхозугодий; балло-гектар; условную голову скота
Показатели фондоотдачи	Производство валовой продукции на: рубль основных производственных фондов; оборотных фондов
Показатели использования трудовых ресурсов	Отработано среднегодовым работником: человеко-часов; человеко-дней
Уровень платоотдачи	Приходится на рубль оплаты труда: валовой продукции; валовой добавленной стоимости; валового дохода; прибыли

Для определения экономической эффективности систем оплаты труда необходимо сравнить уровень указанных показателей при различных системах оплаты труда. Для получения достоверных результатов необходимо осуществить группировку сельскохозяйственных организаций по удельному весу в общем заработке структурных элементов (доплат за продукцию, за своевременное и качественное проведение работ, классность, стаж работы, премий за экономию прямых затрат, достижение установленных показателей и др.).

Непременным условием успешного функционирования предприятия в условиях рынка является непосредственная связь уровня оплаты труда с его производительностью. При этом оплата должна зависеть от производительности в такой мере, в какой труд непосредственного работника причастен к ее росту. Например, повышение плодородия земли дает более высокую урожайность, улучшение породных качеств скота ведет к росту его продуктивности. Естественно, что все это результат трудовых усилий, но не всегда конкретных работников сельскохозяйственного предприятия.

Поэтому на пятом этапе необходимо определить факторы, влияющие на уровень оплаты труда, и проследить степень воздействия каждого из них. Решить эту задачу можно путем построения корреляционно-регрессионной модели зависимости уровня оплаты труда от обуславливающих его факторов, учет влияния которых можно использовать при построении модели эффективной системы оплаты труда. Главным ее критерием должен быть рост производительности труда, необходимым условием – эффективное воздействие всех ее составных элементов на экономическую заинтересованность работников.

На заключительном этапе исследований дается оценка действенности применяемых систем оплаты труда в конкретных производственных условиях. В ходе проведения оценки анализируется динамика показателей экономической эффективности за ряд лет, их уровень сопоставляется со средним уровнем, сложившемся по району, области, республике. Результаты будут более точными, если имеется возможность сравнить показатели предприятия с показателями хозяйств, имеющих однотипное производственное направление и находящихся в относительно равных природно-экономических условиях. Определенный интерес представляет сравнение показателей хозяйства с показателями, достигнутыми в передовых предприятиях.

Заключение

Предложенные методические подходы к определению эффективности систем оплаты труда, позволяющие проанализировать их влияние

на результаты хозяйственной деятельности предприятия, могут найти широкое практическое использование. Наиболее целесообразно данную методику применять на совокупности хозяйств, что обеспечит минимизацию влияния субъективных факторов, которые могут иметь место при начислении оплаты труда работникам в конкретных предприятиях. Результатом исследований может быть научное объяснение выявленных закономерностей, определение перспективных направлений развития систем материального стимулирования труда, обеспечивающих оптимальное сочетание интересов работников и нанимателей.

Список использованных источников

1. Вешторг, В. Чтобы людям хотелось работать / В. Вешторг // Белорусское сельское хозяйство. – 2013. – № 1. – С. 16–18.
2. Киеня, Е. Организация оплаты труда на основе системы грейдов / Е. Киеня // Аграрная экономика. – 2012. – № 12. – С. 17–20.
3. Манько, Н. Опыт применения единой тарифной сетки как инструмент стимулирования труда / Н. Манько // Аграрная экономика. – 2012. – № 5. – С. 26–29.
4. Микулич, А.В. Агропромышленный комплекс: состояние, перспективы, проблемы и пути их решения / А.В. Микулич. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 201 с.
5. Микулич, А.В. Механизм мотивации труда в сельском хозяйстве в новых условиях: теория, методология, практика / А.В. Микулич. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 274 с.
6. Микулич, А. Совершенствование стимулирования труда работников в молочном скотоводстве в период становления рыночных отношений / А. Микулич // Аграрная экономика. – 2012. – № 5. – С. 37–48.
7. Старовойтова, Н.А. Формирование и использование доходов товаропроизводителей сельского хозяйства / Н.А. Старовойтова; под ред. В.Г. Гусаква. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2009. – 194 с.

Материал поступил в редакцию 04.03.2013 г.

УДК 005.33:664

А.В. Пилипук, кандидат экономических наук, доцент

Т.С. Пронина, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Теоретические подходы к анализу и оценке конкурентного потенциала предприятий перерабатывающей промышленности

Аннотация. В статье дано определение конкурентоспособности, приведены классификация элементов, составляющих потенциал конкурентоспособности, определены факторы внутренней и внешней среды, оказывающие влияние на уровень конкурентного потенциала перерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкурентоспособность продукции, конкурентный потенциал, инновационный процесс, показатели конкурентоспособности, факторы конкурентных преимуществ.

Введение

Мировой опыт организации и функционирования производственных единиц (фирм, предприятий и т. п.) показывает, что высокого уровня экономической эффективности достигают те страны, которые активно развивают рыночные структуры. Однако рыночный механизм не может развиваться без конкурентной среды, так как конкуренция является одним из основных факторов, определяющих эффективность хозяйственной деятельности.

Переход к рыночной экономике обуславливает необходимость творческого осмысления условий формирования и механизма действия рыночной конкуренции, выявление ее особенностей. В связи с этим одной из актуальных задач современной трансформации экономики страны является ее адаптация к мировым инновационным процессам.

Методы и материалы

В качестве материалов для исследования послужили разработки отечественных и зарубежных ученых по вопросам оценки конкурентоспособности.

В настоящем исследовании применялись следующие методы: абстрактно-логический, монографический, сравнительного анализа.

Результаты исследований

В современных условиях конкурентные отношения стали зрелыми лишь после окончательного формирования и доминирования рынка

потребителей, где для эффективного ведения конкурентного соперничества необходимо обладать определенными преимуществами перед конкурентами.

Важнейшими стали такие элементы в системе конкурентных отношений, как конкурентный потенциал, конкурентная стратегия и конкурентоспособность. Успешное функционирование и развитие субъекта хозяйствования в рыночной экономике требует соответствующего подхода к формированию его конкурентной стратегии, выявлению конкурентных преимуществ, а это, в свою очередь, предполагает необходимость определения роли и значения конкурентного потенциала в деятельности предприятий.

Анализ конкуренции и раскрытие на этой основе конкурентного потенциала и конкурентной стратегии в совокупности отношений конкурентоспособности является методологической основой исследования закономерностей и особенностей повышения конкурентного потенциала перерабатывающей промышленности.

Вопросы конкурентных отношений теоретического и практического характера, преодоления устоявшихся стереотипов относительно понимания конкурентоспособности продукции, предприятия, отрасли, страны, их конкурентного потенциала до настоящего времени остаются актуальными. Особенно это относится к формированию конкурентной стратегии в целях ее эффективного функционирования и развития на основе роста конкурентного потенциала в совокупности отношений конкурентоспособности.

Понятие конкурентного потенциала является многомерным, характеризуется совокупностью различных финансовых и социально-экономических показателей, отражающих разные сферы деятельности перерабатывающего предприятия и оценивающих ее эффективность.

Несмотря на разнообразие интерпретаций понятия «конкурентный потенциал», можно отметить ряд моментов, присущих большинству подходов.

1. Наличие традиционной ресурсной составляющей, имеющейся в распоряжении предприятия (трудовые, информационные, финансовые и производственно-технические ресурсы), ее доступность.

2. Учет блока управления, в котором, как правило, различают три подсистемы: планирование, реализация, контроль. Приемлема и позиция разделения функции управления на пять составляющих: планирование, организация, контроль, мотивация и координация. И тот, и другой подходы полностью охватывают систему управления. В данном случае речь идет об одинаковых по смыслу понятиях, но представленных в разных интерпретациях, что в целом не меняет сути.

3. Ресурс опыта организации: устойчивая конкурентная позиция, определяемая привычностью марки товара для потребителя, доступом к системе товародвижения, к отраслевой системе снабжения и другими факторами, обусловленными опытом предпринимательской деятельности в отрасли.

4. Ресурс доверия капитала: благожелательное отношение тех субъектов рыночной среды, которые могут стать источником для покрытия недостатка производственных ресурсов (акционеры, инвесторы и кредитные учреждения).

5. Политический ресурс: способность руководства предприятия оказывать воздействие на факторы рыночной среды, определяемые политикой и законодательством государства (в частности, в налоговой сфере).

Определив потенциал конкурентоспособности (конкурентный потенциал) как совокупность располагаемых материальных, нематериальных ресурсов и возможностей объектов и субъектов хозяйствования, дающая им превосходство перед конкурентами, можно привести следующую классификацию элементов, составляющих потенциал конкурентоспособности:

кадровый потенциал: совокупность трудовых ресурсов, их компетенций, методов и методик менеджмента, организационной структуры управления, системы информационного обеспечения;

финансовый потенциал, состоящий из денежных активов организации и его инвестиционных возможностей;

производственный потенциал как совокупность, производственного оборудования, потенциальный объем производства продукции, основных средств, использования сырья и материалов;

инновационный потенциал, обеспечивающий проведение НИОКР, научно-технических заделов и ноу-хау, создание новой техники и ее тиражирование;

маркетинговый потенциал как совокупность данных о конъюнктуре рынка, заказчиков и поставщиках, организации логистики, их анализ и обобщение, адаптация организации к рыночным условиям, сбор и анализ информации с помощью современных средств вычислительной техники [2, 6].

Для любого перерабатывающего предприятия превосходство над конкурентами может быть достигнуто за счет полного использования конкурентного потенциала организации: «превосходства в умении» и «превосходства в ресурсах». Это может выражаться в своевременном и эффективном использовании маркетинга; в умении планировать и осуществлять работу по сбыту продукции; в применении передовых технологий. Ресурсы, определяющие достижение преимуществ в конкуренции,

могут быть следующими: финансы; кадровый состав и его квалификация; малозатратные производственные возможности; доступ к сырью и материалам; наличие и использование различных форм производственного, коммерческого, научно-технологического сотрудничества.

Другими словами, конкурентный потенциал перерабатывающего предприятия представляет собой его внутренние и внешние конкурентные возможности, которые позволяют предприятию вести эффективную конкурентную борьбу на рынке за счет формирования конкурентных преимуществ на основе использования материальных и нематериальных ресурсов. При этом конкурентный потенциал включает в себя: рыночный потенциал, финансовый потенциал, потенциал деловой активности, кадровый потенциал, потенциал управления бизнес-процессами, инновационный потенциал (рис. 1).

Внутренние конкурентные возможности определяются уровнем материальных и нематериальных ресурсов предприятия.

Конкурентные возможности, связанные с материальными ресурсами, включают в себя сырье и материалы, трудовые, технологические, финансовые и информационные ресурсы.

В состав конкурентных возможностей, основанных на нематериальных ресурсах, входят: нематериальные активы, компетенции персонала,

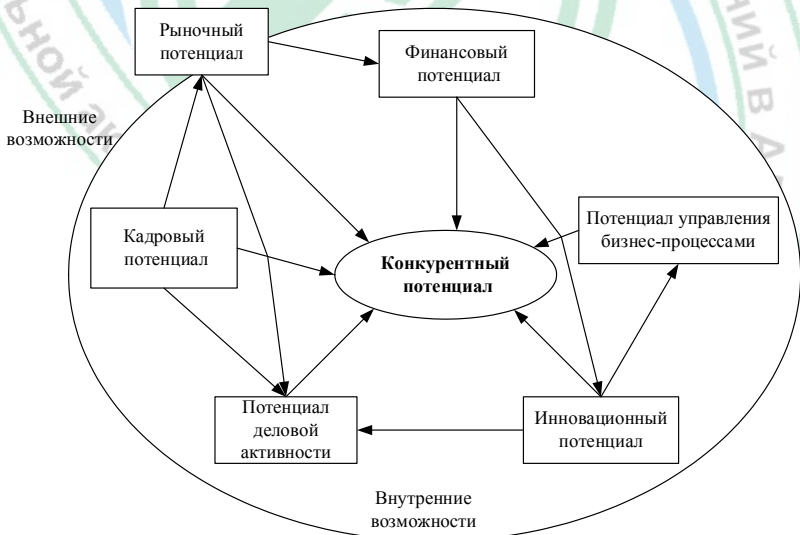


Рис. 1. Составляющие конкурентного потенциала перерабатывающего предприятия

отношения с другими субъектами рынка, организационные ресурсы, творческие возможности, бренды.

Реализация и использование внутренних возможностей перерабатывающего предприятия на базе существующих ресурсов формируют соответствующие конкурентные преимущества.

Конкурентные преимущества – это ключевые сильные стороны промышленного предприятия, позиционирующие его на рынке. Большинство основных конкурентных преимуществ являются характеристиками предприятия, с помощью которых оно заявляет о себе клиентам и которые делают предприятие и его продукцию уникальными. С одной стороны, конкурентные преимущества – это конкурентные стратегические активы, демонстрирующие ценность, которую предприятие приносит своим клиентам; с другой – это активы, от которых зависит то, как предприятие сможет противостоять новым угрозам со стороны конкурентов – угрозам, о существовании которых оно возможно даже не догадывается и которые могут появиться в результате радикальных перемен в мире высоких технологий. Выявление и использование таких уникальных качеств позволит предприятию конкурировать с другими производителями в динамично развивающейся рыночной среде. Исходя из этого, как уже отмечалось, конкурентный потенциал определяют материальные и нематериальные ресурсы, которые формируют соответствующие конкурентные преимущества.

К внешним конкурентным возможностям перерабатывающего предприятия следует отнести рыночные возможности, которые способствуют реализации конкурентных преимуществ компании в рыночных условиях. Оценка внешнего потенциала (внешних возможностей) базируется на ситуационном анализе с использованием SWOT-анализа. Он определяет место, занимаемое предприятием в общем экономическом пространстве, его сильные и слабые стороны по отношению к основным конкурентам исследуемого предприятия, что позволяет в конечном итоге определить направление повышения внутреннего конкурентного потенциала.

Таким образом, обладая широкими внутренними возможностями, которые непосредственно влияют на конкурентный потенциал, предприятие в условиях благоприятной внешней среды будет занимать сильную рыночную позицию. В случае если внешние возможности ограничены, предприятию следует укреплять свою конкурентную позицию за счет развития соответствующих потенциалов и использования внутренних ресурсов. В данном случае стратегия развития конкурентного потенциала будет заключаться в использовании внутренних ресурсов.

Имея ограниченные внутренние возможности, предприятие способно развиваться только благодаря благоприятным внешним условиям.

В случае отсутствия широких внешних возможностей, предприятие будет занимать слабую рыночную позицию.

Однако следует заметить, что комбинация различных видов ресурсов, которыми обладает предприятие, должна быть сбалансирована. То есть для одних предприятий ключевыми могут являться материальные ресурсы, тогда как для других наиболее важными для победы в конкурентной борьбе становятся нематериальные ресурсы. Следовательно, речь идет об основных и вспомогательных элементах, формирующих конкурентный потенциал. Выбор приоритетных элементов будет зависеть от специфики деятельности предприятия и от особенностей развития рынка. Но это не означает, что основное внимание должно быть сконцентрировано на накоплении ключевого ресурса. Отсутствие других компонентов может привести к невозможности формирования конкурентных преимуществ на базе ключевого ресурса. Таким образом, все ресурсы, формирующие конкурентный потенциал, должны быть сбалансированы с учетом доминирующих и вспомогательных ресурсов. Данный аспект особенно важен при оценке конкурентного потенциала, так как требует введения весовых коэффициентов, а не простое суммирование значений структурных компонентов, которые и представляют собой различные виды ресурсов компании.

Успешное функционирование и развитие перерабатывающих предприятий в современных условиях требует соответствующего подхода к формированию его конкурентной стратегии, выявлению конкурентных преимуществ, а это, в свою очередь, предполагает необходимость определения роли и значения конкурентного потенциала в деятельности фирмы.

Конкурентный потенциал предприятия во многом определяется эффективностью использования им собственных и заемных ресурсов. При этом сохраняется или улучшается конкурентная позиция на основе формирования и реализации финансовых преимуществ. Необходимым условием успеха деятельности предприятия является производство и реализация товаров, способных выдержать рыночную конкуренцию. Рыночная устойчивость перерабатывающего предприятия во многом зависит от конкурентоспособности его продукции.

В свою очередь, конкурентоспособность производимой продукции означает степень ее привлекательности для потенциального покупателя в сравнении с аналогичной продукцией, представленной на рынке другими хозяйствующими субъектами, и определяется такими преимуществами, как качество, цена продукции и имидж производителя.

Предприятие оказывается конкурентоспособным, если реализуется его потенциал, позволяющий сформировать устойчивое рыночное преимущество [7]. Успешное функционирование перерабатывающего

предприятия в конкурентной среде обеспечивает повышение его рыночной устойчивости, а долговременное сохранение максимальной эффективности его деятельности свидетельствует об успешной реализации потенциала. Но состояние среды и рынка следует считать благополучным, только если ни одно предприятие не затрудняет другим хозяйствующим субъектам доступ на рынок, то есть не ограничивает развитие конкуренции.

Нами представлена блок-схема выбора конкурентной стратегии, разработанная на основе анализа соответствия конкурентного потенциала перерабатывающего предприятия рынку готовой продукции (рис. 2). Цель такого анализа – выбор оптимальной конкурентной стратегии предприятия.

На первом этапе проводимого исследования необходимо определить, какое перерабатывающее предприятие анализируется: давно действующее или вновь созданное. Если предприятие успело проявить себя, то проводится анализ имеющихся у него материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов и оценивается достигнутая эффективность и перспективы их использования.

Последнее позволяет выявить потенциальные возможности предприятия в производстве конкурентоспособной продукции и сделать вывод о том, какие продукты и в каком объеме оно способно производить, требуется ли привлечение дополнительных ресурсов, а также выявить отличительные способности производства, которые могут обеспечить ему долговременные конкурентные преимущества.

Если предприятие новое, процесс начинается с перспективного анализа.

На следующем этапе проводится оценка конкурентного потенциала предприятия по разработанной методике.

Далее анализируется соответствие потенциала предприятия относительно рынка: если это соответствие имеется, реализуется существующий потенциал либо создается новый, если существующий реализован уже полностью. В случае их несоответствия выбирают стратегию развития потенциала предприятия.

Разработанная на основе такого анализа конкурентная стратегия позволит перерабатывающему предприятию не только сформировать, но и успешно реализовать долговременное преимущество, повысить конкурентоспособность и рыночную устойчивость.

Заключение

Реализация всех составляющих конкурентного потенциала позволит перерабатывающим предприятиям повышать конкурентоспособность, а значит, способствовать повышению устойчивости рынка и наиболее полному удовлетворению потребностей покупателей.

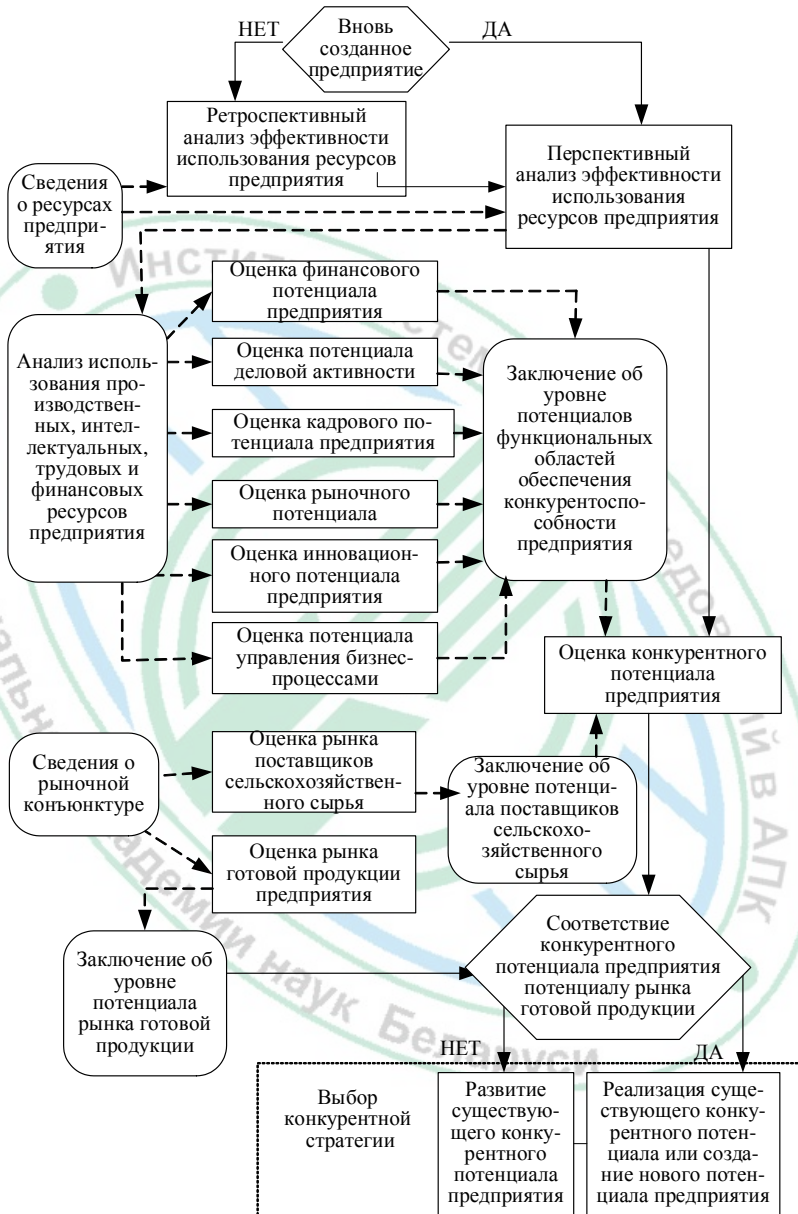


Рис. 2. Выбор конкурентной стратегии перерабатывающим предприятием

Формирование динамичного, устойчивого, оптимального, интегрированного и сбалансированного рынка не может быть обеспечено в короткие сроки. Поэтому большая роль принадлежит предприятиям, деятельность которых направлена не только на адаптацию к существующим рыночным условиям, но и на активное их изменение. Такой подход позволит повысить конкурентоспособность отдельного перерабатывающего предприятия и будет способствовать повышению конкурентоспособности отрасли в целом.

Таким образом, анализ конкурентного потенциала перерабатывающего предприятия позволяет оценить преимущества предприятия, области его компетенции, позволяющие успешно конкурировать в изменяющейся рыночной среде.

Список использованных источников

1. Абчук, В.А. Менеджмент: учеб. / В.А. Абчук – СПб.: Изд-во «Союз», 2002. – 463 с.
2. Гужина, Г.Н. Концептуальные основы стратегического управления конкурентным потенциалом молочного подкомплекса: монография / Г.Н. Гужина. – Сергиев Посад, ООО «Все для Вас – ПАК», 2009. – С. 23–25.
3. Гусаков, В.Г. Какой должна быть инфраструктура и стратегия инновационной экономики / В.Г. Гусаков // Наука и инновации. – 2006 – № 7. – С. 38–42.
4. Драгун, Н.П. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий АПК: экономическая сущность и механизм управления / Н.П. Драгун, Е.М. Карпенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2009. – 246 с.
5. Пилипук, А.В. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий зернопродуктового подкомплекса / А.В. Пилипук, Т.С. Пронина, М.И. Баранова // Аграрная экономика. – 2011. – №12 (199). – С. 27–41.
6. Роман М.И. Научные основы управления конкурентоспособностью. учеб.-метод. пособие / М.И. Роман. – Владимир, 2001.
7. Фахтутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фахтутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
8. Фурс, И.Н. Конкурентоспособность продовольственных товаров: учеб. пособие / И.Н. Фурс. – Минск: УП ИВЦ Минфина. 2004. – 346 с.

Материал поступил в редакцию 28.01.2013 г.

УДК 005.33:664.91/.94

А.В. Пилипук, кандидат экономических наук, доцент

Т.С. Пронина, научный сотрудник

М.И. Баранова, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Оценка конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены методика и показатели оценки конкурентного потенциала, проведен анализ конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий, предложены стратегии, обеспечивающие формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкурентоспособность продукции, конкурентный потенциал, инновационный процесс, показатели конкурентоспособности, факторы конкурентных преимуществ.

Введение

Современный этап развития мясоперерабатывающей промышленности характеризуется повышением конкуренции на продовольственном рынке, что приводит к значительному перераспределению рыночной власти. Так, предложение на рынке мяса и мясопродуктов в настоящее время формируется не только крупными промышленными производителями, но и малыми предприятиями.

В таких условиях мясоперерабатывающим предприятиям промышленного типа необходимо четко выявить свои конкурентные преимущества и усилить слабые стороны, что в конечном итоге связано с формированием собственной рыночной ниши, стратегии дифференциации и экономического механизма повышения конкурентного потенциала.

Методы и материалы

В процессе исследования использовались разработки отечественных и зарубежных ученых по вопросам оценки конкурентоспособности, данные годовых отчетов предприятий мясоперерабатывающей промышленности Минсельхозпрода.

В настоящем исследовании применялись методы: абстрактно-логический, монографический, сравнительного анализа.

Результаты исследований

Обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятий мясоперерабатывающей промышленности является одной из важнейших

задач в современных условиях их функционирования. Это обусловлено осуществлением структурных изменений в отечественной экономике и возрастающей конкуренцией как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В таких условиях стабильность функционирования и устойчивость развития уже действующих организаций должны обеспечиваться за счет создания эффективных конкурентных преимуществ. Учитывая высокую степень изменчивости внутренней и особенно внешней среды, конкурентные преимущества должны иметь устойчивый, но трансформируемый характер. Решение проблемы формирования и управления конкурентным потенциалом организаций на рынке является одной из функций ее эффективного развития. В то же время принципиально важной задачей представляется необходимость рассмотрения конкурентного потенциала предприятий отрасли как составляющей устойчивого развития в средне- и долгосрочной перспективе.

В последние годы значительно возросла борьба за рынки сбыта мясной продукции, которая объясняется ростом производства в основных странах-импортерах и ограниченными возможностями поставок из стран-экспортеров.

Для Беларуси основным рынком сбыта является Российская Федерация (табл. 1).

По результатам 2011 г., ввиду высокого спроса на рынке Российской Федерации, в структуре экспорта белорусских мясopодуkтов основную долю занимала говядина в сыром виде (рис. 1).

Таблица 1. Экспорт мяса и мясopодуkтов из Республики Беларусь

Страны	Объем		Стоимость	
	т	%	тыс. долл. США	%
Страны СНГ	229 507,3	99,9	849 760,8	99,99
Из них:				
страны ЕврАзЭС	229 459,2	99,9	849 562,3	99,96
Армения	48	0,02	197,7	0,02
Казахстан	3 020,2	1,3	11542,1	1,4
Кыргызстан	19,4	0,01	39,4	0,00
Россия	226 419,5	98,6	837 980,8	98,6
Украина	0,1	0,00	0,8	0,00
Страны вне СНГ	165,5	0,07	108,9	0,01
Из них:				
страны ЕС	89,5	0,04	64,4	0,01
Вьетнам	24,6	0,01	10,1	0,00
Всего	229 672,7	100,00	849 869,7	100,00

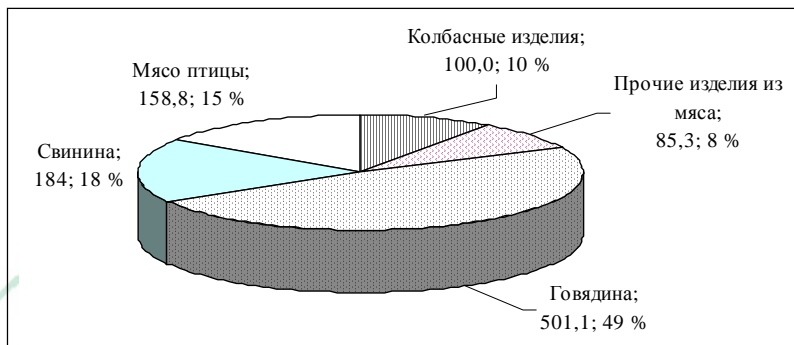


Рис. 1. Структура экспорта мясопродуктов в 2011 г., млн долл. США

По итогам 2011 г. все предприятия мясоперерабатывающей отрасли, входящие в систему Минсельхозпрода и приобретающие продукцию по госзаказу в сельскохозяйственных организациях Беларуси, сработали с прибылью (средний уровень рентабельности 8,5 %).

Среди ведущих по объемам переработки мяса и реализации конечной продукции за отчетный период можно выделить мясокомбинаты, расположенные в Минске, Гродно, Березе и Волковыске (32 % от всего объема реализации по отрасли). Следует также отметить предприятия Витебска, Бреста, Слуцка, Могилева с долей более 5 %.

На основе проведенного исследования установлено, что повышение конкурентоспособности предприятий мясоперерабатывающей промышленности определяется величиной их конкурентного потенциала и конкретными элементами. В связи с этим для проведения оценки конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий необходимо исходить из его составляющих с определением их содержания и основных направлений реализации и развития. Подробное их описание приводится в таблице 2.

В связи с тем, что в настоящее время нет единой общепринятой методики оценки конкурентного потенциала организации, каждое предприятие оценивает свой конкурентный потенциал по своему усмотрению.

Каждый блок конкурентного потенциала предлагается оценивать на основе отобранных показателей с учетом весовых коэффициентов, заданных экспертным путем.

Рассмотрим более подробно показатели каждого элемента конкурентного потенциала.

Потенциал деловой активности охватывает следующие показатели: коэффициент общей рентабельности совокупных активов – характеризует, сколько прибыли получено на рубль вложенного капитала

Таблица 2. Показатели оценки конкурентного потенциала перерабатывающего предприятия

Составляющие конкурентного потенциала	Содержание конкурентного потенциала	Основные направления реализации и развития
Деловая активность	Максимально возможный производственный результат, который может быть получен при наиболее эффективном использовании собственного капитала и производственных ресурсов	Внедрение логистических концепций и систем, позволяющих повысить эффективность ресурсосбережения; гармонизировать отлачу вложенных средств в производство
Инновационная	Возможность инновационных проектов или программ преобразований и внедрения инноваций	Переход от кадрового менеджмента к управлению знаниями
Кадровая	Возможность трудоспособных работников, обладающих совокупностью физических, интеллектуальных способностей и профессиональной квалификации	Формирование гибких организационных структур управления, ориентированных на распространение информации и знаний
Финансовая	Наличие достаточного объема финансовых ресурсов, обеспечивающих возможность удовлетворения потребностей предприятия для продолжения деятельности и развития	Формирование стратегических альянсов (объединений независимых предприятий для реализации определенного проекта. Каждое вошедшее в альянс предприятие сохраняет самостоятельность и руководствуется только своими целями и интересами)
Рыночная	Совокупная способность маркетинговой системы предприятия обеспечивать его постоянную конкурентоспособность: увеличивать долю предприятия на внутреннем рынке, а также долю экспортируемой продукции в общем объеме реализации как внутри предприятия, так и по отраслям в целом	Интеграция процесса производства и сбыта продукции
Управление бизнес-процессами	Выработка стратегических целей, контроль бизнес-процессов операционного уровня, горизонтальная и вертикальная интеграция	Совершенствование бизнес-модели предприятия

и определяется отношением общей суммы прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов к среднеговой сумме активов;

коэффициент рентабельности собственного капитала – отражает уровень прибыльности собственного капитала и рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала;

коэффициент рентабельности продаж – характеризует уровень прибыльности продукции и рассчитывается как отношение брутто-прибыли от реализации продукции к выручке-нетто от реализации продукции;

коэффициент рентабельности затрат – характеризует окупаемость затрат и определяется как отношение брутто-прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

Инновационный потенциал включает следующие показатели:

коэффициент новой продукции – определяется отношением производства новой продукции к общему объему выпущенной предприятием продукции в стоимостном выражении;

коэффициент доли нематериальных активов (НМА) в валюте баланса – рассчитывается отношением имеющихся НМА на предприятии к общей стоимости активов;

коэффициент износа машин и оборудования – определяется как отношение стоимости износа активной части машин и оборудования к их первоначальной стоимости;

коэффициент обновления основных производственных фондов – рассчитывается как отношение стоимости поступивших основных производственных фондов к общей их стоимости на конец периода.

Кадровый потенциал представлен следующими показателями:

коэффициент производительности – определяется отношением производительности труда предприятия к максимальному достигнутому в отрасли соответствующему показателю. Показывает возможный резерв увеличения производительности труда на предприятии;

коэффициент материальной мотивации персонала – рассчитывается как отношение средней заработной платы предприятия к максимальной средней заработной плате в отрасли. Показывает степень мотивированности работников предприятия относительно наилучшего показателя в отрасли, а также возможный резерв его увеличения;

коэффициент образования – определяется как отношение промышленно-производственного персонала с наличием высшего образования к его общей численности.

Финансовый потенциал включает следующие показатели:

коэффициент автономии – показывает, какая доля активов предприятия сформирована за счет собственных средств и относится к финансовым

коэффициентам, характеризующим устойчивость. Нормативное значение данного показателя равно или выше 0,5;

коэффициент текущей (общей) ликвидности – характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Данный коэффициент определяется как отношение фактической стоимости находящихся в наличии оборотных средств в виде запасов и затрат, налогов по приобретенным активам, денежных средств, дебиторской задолженности, расчетов с учредителями, финансовых вложений и прочих оборотных активов к краткосрочным пассивам (обязательствам), за исключением резервов предстоящих расходов. Нормативное значение данного коэффициента в зависимости от отрасли колеблется от 1,0–1,7;

коэффициент устойчивого экономического роста – отражает прирост собственного капитала за счет прибыли предприятия и рассчитывается как отношение прироста нераспределенной (накопленной) прибыли в отчетном периоде к сумме собственного капитала на начало периода;

коэффициент оборачиваемости оборотных активов – характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов и рассчитывается отношением выручки-нетто по оплате к средней величине оборотных активов.

Рыночный потенциал включает следующую группу коэффициентов: доля выручки от экспорта в общей выручке, доля предприятия на внутреннем рынке, доля выручки от экспорта предприятия в общей выручке от экспорта по отрасли, доля материальных затрат в себестоимости продукции, доля запасов готовой продукции к среднемесячному объему товарной продукции.

Потенциал управления бизнес-процессами характеризуется коэффициентом, отражающим уровень компьютеризации производственно-управленческих процессов (рассчитывается отношением числа персональных компьютеров к численности промышленно-производственного персонала), и коэффициентом, отражающим наличие систем управления качеством.

Оценку конкурентного потенциала предприятия нами предлагается проводить в форме комплексного, поэтапного и поэлементного исследования.

При комплексной форме оценки потенциала исследуются все его составляющие, которые интегрируются в единый показатель. В качестве основного метода интегрирования показателей применяется экспертный или рейтинговый.

При поэтапной оценке упор делается на главные критерии, которые определяют способность предприятия достигать поставленные на каждом из этапов задачи. Информационное обеспечение расчетов основывается на действующей государственной статистической и бухгалтерской отчетности, а также данных опросов специально проводимых обследований.

Разработанная методика оценки конкурентного потенциала охватывает широкий спектр как производственных, так и экономических вопросов, что позволяет всецело оценить степень использования производственных и рыночных возможностей предприятия, а также представить их в виде интегрального сопоставимого значения (коэффициента использования конкурентного потенциала), необходимого для сравнения, проведения оценки и выявления резервов его повышения.

Результаты расчета его по указанной методике на предприятиях мясной промышленности представлены в таблице 3.

С учетом полученных результатов оценки конкурентного потенциала рассчитана степень его использования. С этой целью нами введены три вида показателей оценки конкурентного потенциала:

- абсолютный конкурентный потенциал – отражает наличие максимально устойчивых конкурентных преимуществ предприятия (в нашем случае равен 100);
- фактический конкурентный потенциал – показывает текущий уровень создания и использования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия;
- максимальный отраслевой конкурентный потенциал – характеризует максимально достигнутый конкурентный потенциал предприятия в отрасли.

Степень использования конкурентного потенциала представлена в таблице 4.

Таким образом, на основании проведенной оценки конкурентного потенциала можно сделать вывод, что предприятия мясной промышленности в своем большинстве имеют относительно высокий и средний уровень использования конкурентного потенциала, что предполагает разработку и применения ими схожих стратегий, обеспечивающих формирование устойчивых конкурентных преимуществ.

Вместе с тем для предприятий, имеющих высокий уровень использования конкурентного потенциала, с одной стороны, наиболее адекватной будет стратегия экономии на издержках на основе максимально полного использования эффекта масштаба производства, с другой – стратегия инновационного лидерства. Для предприятий, имеющих средний уровень использования конкурентного потенциала, целесообразно использовать

Таблица 3. Конкурентный потенциал предприятий мясной промышленности

Предприятие	Потенциал							Общая оценка	Рей-тинг
	финансо-вый	деловой активности	рыночный	кадровый	инновационный	управленческий			
ОАО «Витебский мясокомбинат»	0,07	0,16	0,23	0,14	0,11	0,09	0,79	3	
ОАО «Глубокский мясокомбинат»	0,06	0,12	0,20	0,14	0,10	0,07	0,69	8	
ОАО «Мирский мясокомбинат»	0,03	0,10	0,19	0,11	0,12	0,06	0,61	14	
ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	0,03	0,06	0,11	0,09	0,11	0,06	0,46	17	
ОАО «Волковысский мясокомбинат»	0,07	0,12	0,19	0,14	0,07	0,09	0,67	10	
ОАО «Гродненский мясокомбинат»	0,04	0,11	0,17	0,15	0,10	0,10	0,67	10	
ОАО «Лидский мясокомбинат»	0,04	0,09	0,16	0,12	0,08	0,07	0,56	15	
ОАО «Слонимский мясокомбинат»	0,06	0,13	0,25	0,11	0,08	0,09	0,72	7	
ОАО «Ошмянский мясокомбинат»	0,05	0,15	0,20	0,12	0,17	0,07	0,78	4	
ОАО «Гомельский мясокомбинат»	0,07	0,14	0,18	0,12	0,07	0,10	0,68	9	
ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат»	0,05	0,12	0,21	0,12	0,08	0,08	0,65	11	
ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»	0,06	0,13	0,25	0,15	0,07	0,09	0,76	6	
ОАО «Брестский мясокомбинат»	0,08	0,15	0,26	0,15	0,08	0,08	0,80	2	
ОАО «Кобринский мясокомбинат»	0,04	0,13	0,18	0,11	0,07	0,10	0,63	12	
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	0,04	0,11	0,19	0,11	0,16	0,07	0,67	10	
ОАО «Могилевский мясокомбинат»	0,09	0,13	0,26	0,15	0,08	0,06	0,77	5	
ОАО «Борисовский мясокомбинат»	0,04	0,10	0,19	0,12	0,08	0,09	0,62	13	
МОНТУП «Столбцовский мясокомбинат»	0,08	0,20	0,22	0,15	0,08	0,08	0,82	1	
ОАО «Слуцкий мясокомбинат»	0,06	0,12	0,27	0,12	0,16	0,08	0,82	1	
ОАО «Пинский мясокомбинат»	0,05	0,12	0,23	0,15	0,08	0,09	0,72	7	
ОАО «Калинковичский мясокомбинат»	0,06	0,15	0,25	0,12	0,07	0,07	0,72	7	
КУП «Минский мясокомбинат»	0,04	0,08	0,18	0,11	0,06	0,07	0,54	16	

Таблица 4. Коэффициенты использования конкурентного потенциала предприятий мясной промышленности

Предприятие	Коэффициент фактического использования потенциала (К _{ф.})	Отношение коэффициента использования конкурентного потенциала предприятия к максимально достигнутому по отрасли (К _{ф.о.})
ОАО «Витебский мясокомбинат»	0,79	0,97
ОАО «Глубокский мясокомбинат»	0,69	0,85
ОАО «Миорский мясокомбинат»	0,61	0,74
ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	0,46	0,57
ОАО «Волковысский мясокомбинат»	0,67	0,83
ОАО «Гродненский мясокомбинат»	0,67	0,82
ОАО «Лидский мясокомбинат»	0,56	0,69
ОАО «Слонимский мясокомбинат»	0,72	0,88
ОАО «Опмянский мясокомбинат»	0,78	0,95
ОАО «Гомельский мясокомбинат»	0,68	0,83
ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат»	0,65	0,80
ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»	0,76	0,93
ОАО «Брестский мясокомбинат»	0,80	0,98
ОАО «Кобринский мясокомбинат»	0,63	0,77
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	0,67	0,82
ОАО «Могилевский мясокомбинат»	0,77	0,94
ОАО «Борисовский мясокомбинат»	0,62	0,76
МОНУП «Столбцовский мясокомбинат»	0,82	1,00
ОАО «Слуцкий мясокомбинат»	0,82	1,00
ОАО «Пинский мясокомбинат»	0,72	0,88
ОАО «Калинковичский мясокомбинат»	0,72	0,88
КУП «Минский мясокомбинат»	0,54	0,66

стратегию интеграции. Предприятия с низким уровнем использования конкурентного потенциала должны ориентироваться на стратегию дифференциации, проникать на рынки нетрадиционных видов продукции.

В ходе анализа выявлено, что большинство предприятий мясной промышленности имеют относительно высокий конкурентный потенциал, вместе с тем существует резерв его повышения. В этих целях в соответствии с выявленными в результате оценки конкурентного потенциала предприятия слабыми местами или недостатками должна разрабатываться соответствующая стратегия развития, направленная на повышение его конкурентных преимуществ и в целом конкурентоспособности производимой продукции.

Заключение

Необходимо отметить, что в развитии мясной промышленности еще существуют многочисленные нерешенные проблемы. Прежде всего они касаются ограниченной сырьевой базы, связанной, в основном, с его низкой товарностью, недогрузкой производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий.

Данные проблемы заставляют искать новые способы управления, организации производства и сбыта мясной продукции. В целях повышения эффективности работы мясной отрасли в современных условиях хозяйствования требуется выработка принципиально новых подходов к ее развитию. Одним из таких подходов является создание отраслевых продуктовых структур кластерного типа.

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.

Считаем, что для повышения конкурентоспособности мясоперерабатывающей промышленности, создания благоприятных условий для динамичного и устойчивого развития очевидным становится объединение усилий предприятий в кластер. При этом нами предлагается использовать такую форму сотрудничества, как создание ассоциаций (союзов) по отраслевому или иному признаку.

Список использованных источников

1. Абчук, В.А. Менеджмент: учеб. / В.А. Абчук. – СПб.: Изд-во «Союз», 2002. – 463 с.
2. Алиева, Т.А. Организационно-экономическая модель региональной ассоциации отраслевых союзов в АПК / Т.А. Алиева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 3. – С. 55–57.

3. Гужина, Г.Н. Концептуальные основы стратегического управления конкурентным потенциалом молочного подкомплекса: монография / Г.Н. Гужина. – Сергиев Посад, ООО «Все для Вас – ПАК», 2009. – С. 23–25.

4. Гусаков, В.Г. Какой должна быть инфраструктура и стратегия инновационной экономики / В.Г. Гусаков // Наука и инновации. – 2006. – № 7. – С. 38–42.

5. Драгун, Н.П. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий АПК: экономическая сущность и механизм управления / Н.П. Драгун, Е.М. Карпенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2009. – 246 с.

6. Пилипук, А.В. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий зернопродуктового подкомплекса / А.В. Пилипук, Т.С. Пронина, М.И. Баранова // Аграрная экономика. – 2011. – №12 (199). – С. 27–41.

7. Пилипук, А.В. Конъюнктура мирового рынка мяса: динамика и прогноз развития на долгосрочную перспективу / А.В. Пилипук, С.И. Пушаенко // Аграрная экономика. – 2012. – № 8 – С. 31–39.

8. Стратегия конкурентоспособности предприятий молокоперерабатывающей отрасли Беларуси: теория, методология, практика / А.В. Пилипук [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 212 с.

9. Субоч, Ф.И. Конкурентный потенциал предприятий агропромышленного комплекса как новый ресурс их инновационного развития / Ф.И. Субоч // Аграрная экономика. – 2012. – № 1. – С. 25–40.

Материал поступил в редакцию 28.01.2013 г.



УДК 338.436:001.895

С.М. Позняк, генеральный директор

ОАО «Борисовский мясокомбинат»

Ф.И. Субоч, кандидат технических наук

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Аспекты инновационно-интеграционной деятельности национальных и межнациональных продуктовых структур в условиях функционирования ЕЭП и становления ЕврАзЭС

Аннотация. Экономические показатели отрасли свидетельствуют об устойчивом росте производства. В первую очередь это относится к предприятиям-лидерам. Основными направлениями развития на сегодняшний день являются не только наращивание объемов производства, но и формирование конкурентных преимуществ, причем более высокого порядка, и на этой основе достижение нового качества экономического роста. Именно поэтому инновационный тип развития, несмотря на сложности его реализации, выступает приоритетной стратегией поступательного продвижения агропромышленного комплекса.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, национальная продовольственная конкурентоспособность, перерабатывающее предприятие, конкурентные преимущества, креативность, стратегия, инновационный потенциал, инновационная система.

Введение

Основополагающим принципом повышения конкурентоспособности национальных и межнациональных продуктовых структур (НиМПС) является «высокое качество – низкая цена», выполнение которого возможно лишь при одном экономическом условии: экономия потребляемых видов продукции за счет повышения их качества должна обязательно превышать возможное увеличение затрат живого труда изготовителя, обусловленное повышением качества выпускаемой им продукции. Соблюдение этого принципа в рамках интегрированных продуктовых структур, ориентированных на конечные народнохозяйственные результаты, усиливает влияние потребления на агропромышленное производство. При этом сбалансированность продуктовых структур следует рассматривать не только с точки зрения соответствия производства потреблению продовольствия по качеству, ассортименту и стоимости,

но также и по эффективности во всех отраслях и сферах воспроизводства продуктовых структур.

Организация продуктовых структур должна способствовать приближению агропромышленного производства к конечному потребителю, сокращению потерь, возникающих чаще всего на стыках между звеньями производственно-технологической вертикали. Упрочение положения перерабатывающей промышленности, ее интеграционное развитие, несомненно, активизируют вертикальные связи в рамках НиМПС, способствуют снижению количества при одновременном повышении качества сельскохозяйственного сырья. Так, рост сахаристости всего на 1 % экономит примерно 15 тыс. га посевных площадей под сахарной свеклой. Но вместе с тем сверхнормативное хранение свеклы приводит также к значительным потерям показателя. В этой связи увеличение перерабатывающих мощностей, совершенствование уборочной техники, технологий и техники хранения сырья и его транспортировки имеют значительные преимущества перед мероприятиями по повышению урожайности, количественного роста объемов производства сельскохозяйственных культур.

Материалы и методы

Совершенствование стимулирования инвестиционного, инновационного и интеграционного потенциалов белорусской экономики должно быть направлено на содействие формированию институциональной инфраструктуры инвестиционной и инновационной сфер, а также непосредственно на поощрение и поддержку инновационных видов инвестиций вновь формируемых инвестиционных институтов, в том числе с привлечением иностранного капитала.

В качестве основной цели государственной политики следует считать создание стимулирующих механизмов для прироста инвестиций на основе инноваций при поддержании оптимального спроса на рынке инвестиционных ресурсов путем стимулирования экономической заинтересованности участников хозяйственной деятельности в их конечных результатах. Основным критерием эффективности инновационно-инвестиционной стратегии является величина прироста инвестиций, а ее функцией – рост макроэкономических, инновационных и социальных результатов, прежде всего достижение устойчивых темпов прироста ВВП за счет инноваций и совершенствования институциональных форм развития производства.

Результаты исследований

Устойчивость экономики продуктовых структур характеризует прочность и надежность их элементов, вертикальных, горизонтальных и других

интеграционных связей внутри структуры, способность выдерживать внутренние и внешние «нагрузки». Под сохранением устойчивого развития в данном случае будем понимать сохранение удовлетворительных результатов функционирования НиМПС, выраженных в основных показателях финансовой деятельности, или их изменение в положительную сторону. Результатом этого будет являться изменение требований к деятельности предприятия, что может быть выражено в изменении таких параметров, как требуемый объем реализации продукции, напрямую связанный с состоянием спроса на мировом рынке в настоящий момент времени; количество контрагентов, взаимодействующих с предприятием, и определяющие каждого контрагента условия данного взаимодействия и другие характеристики деятельности.

Необходимость эффективного обеспечения устойчивости и конкурентоспособности НиМПС на макро-, мезо- и микроуровнях с использованием механизмов регулярного и стратегического менеджмента и отсутствие достаточного теоретического и методологического обеспечения процесса интегративного управления конкурентоспособностью и устойчивостью национальных и межнациональных продуктовых структур подтверждают актуальность данного исследования. При этом по мере развития рыночной экономики возникают тесно взаимосвязанные между собой проблемы конкурентоспособности, производственной независимости и устойчивого развития. Так, неустойчивость функционирования и развития АПК отрицательно влияет не только на его конечные результаты, но и всего народного хозяйства, вызывает экономический резонанс по всей пищевой цепи межотраслевых связей [1].

На основании вышеизложенного дано уточненное определение понятия *«инновационно-интеграционный процесс»* – это процесс непрерывного создания, например, национальных и межнациональных продуктовых структур в рамках институциональных полей под единым управлением инновационно-интеграционной деятельности, преимущественно под влиянием конкуренции инноваций, приведших к значительным изменениям в деятельности и характере взаимоотношений субъектов агропромышленного комплекса на соответствующих уровнях, а также формах конкурентной борьбы, методах достижения целей с использованием инновационного, интеграционного и инвестиционного полей как элементов управления процессом оптимального экономического результата в системе индикаторов национальной продовольственной конкурентоспособности.

Алгоритм функционирования инновационно-интеграционного процесса, обеспечивающего непрерывную генерацию инноваций, включает следующие этапы: 1) применение эффективного стратегического

управления к инновационно-интеграционным процессам в инновационной сфере; 2) реализация новой продукции на рынке инноваций, на котором потребности рынка формируют спрос на новую продукцию и удовлетворение существующих и новых потребностей, на основании которых формируются новые концепции; 3) государственное регулирование инновационно-интеграционной деятельности, рынка инноваций и инвестиционного рынка.

Модели государственной инновационной стратегии включают группы стран, ориентированные на:

1) лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе (США, Великобритания, Франция);

2) распространение инноваций, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (ФРГ, Швеция, Швейцария);

3) стимулирующие инновации путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (Япония, Республика Корея). Чем меньше по размерам страна, тем более избирательна ее инновационная стратегия [2].

Несмотря на особенности, практически для всех экономически развитых стран характерны: всевозрастающая роль научной сферы и высоких технологий; структурная перестройка экономики с ориентацией на использование достижений научного и технологического прогресса, развитие отраслей и технологий более высокого технологического уровня, выпуск наукоемкой, высокотехнологичной продукции; поддержка технологической и инновационной деятельности; наличие системы органов государственного регулирования научной, технологической и инновационной деятельности, учитывающих особенности государства и избранной национальной инновационной стратегии развития. Однако долгосрочными факторами, определяющими инновационную активность, являются объективно заданные условия для соответствующей страны (размеры, природные ресурсы, географическое положение и климат).

При стратегическом управлении инновационным развитием субъектов экономики на всех уровнях и для обеспечения конкурентоспособности в глобальной конкуренции инноваций наибольший интерес представляет капитал знаний, которым владеет и распоряжается субъект экономики. При этом глобальная конкуренция инноваций формирует

инновационно-интеграционный процесс, непрерывно генерирующий инновации, а инвестиции в капитал знаний обеспечивают существенно большую долю в общем росте совокупного дохода государства, что, в свою очередь, сопровождается ростом накоплений капитала знаний во всех формах, более интенсивным формированием инвестиционного спроса на инновации под воздействием фактора интеграции.

На основе общей концепции инновационно-интеграционного процесса определена роль технологического прогресса как макроэкономического фактора, влияющего на инвестиционную активность в инновационной сфере, в пользу фактора капитала и инноваций. На интеграционную активность в реальном секторе АПК влияет прежде всего уровень развития сегмента инновационных объектов инвестиционного рынка и рынка инноваций в целом. Основные формы государственного регулирования интеграционной деятельности предполагают трансформацию регулирования основных параметров инвестиционного климата в регулирование основных параметров системы интеграционной привлекательности объектов инновационного инвестирования и инновационной сферы в целом.

Инновационно-интеграционный комплекс национальных и международных продуктовых структур (ИИК НиМПС) закладывает основу организационно-экономического механизма активизации, интенсификации и развития его инновационно-интеграционного потенциала на базе повышения инновационной и инвестиционной активности, развития инновационно-интеграционной и рыночной инфраструктуры.

В организационно-управленческую структуру инновационно-интеграционного комплекса входят: 1) инновационно-интеграционная деятельность в виде инновационно-интеграционного процесса; 2) системы инвестиционной привлекательности объектов инновационного инвестирования; 3) инфраструктуры инновационно-интеграционной деятельности. Взаимосвязь инновационно-интеграционного комплекса с внешней экономической средой осуществляется через систему инвестиционной привлекательности. Система стратегического управления инновационно-интеграционным комплексом предполагает формирование стратегического управления региональной инновационной системой и разработку на ее основе управления макроэкономическими факторами, влияющими на инновационную и инвестиционную активность в интеграционной сфере.

Далее формируется стратегическое управление портфелем инновационных программ в ИИК НиМПС, включая управление макроэкономическими факторами, влияющими на интеграционную активность в инновационной сфере, а также управление инновационными программами

в инновационно-интеграционном комплексе и взаимосвязанное с ним управление видами капитала. После чего формируются инновационный менеджмент инвестирования, в том числе методики управления инвестициями в знания и инновации.

Инновационная деятельность НиМПС является сложным диверсифицированным процессом со многими взаимодействующими внешними и внутренними факторами, прямыми и обратными связями и т. д. Поэтому оценка инновационного развития продуктовых структур должна базироваться на выявлении обоснованных последовательных взаимосвязей всех элементов инновационного процесса. Между тем определение уровня инновационного развития продуктовых структур на фоне мировых показателей требуют использования единых сопоставимых подходов и методик.

На основе разработанной системы частных показателей может быть рассчитан интегральный показатель оценки уровня инновационного развития НиМПС, который позволяет оценить конечные обобщенные результаты эффективности инновационных процессов, определить направления их повышения через воздействие на структурные элементы.

В современных условиях развития НиМПС исследование системы показателей и моделей инновационной составляющей в системе индикаторов национальной продовольственной конкурентоспособности становится стратегическим ресурсом, обеспечивающим переход агропромышленного комплекса на инновационный путь и оказывающим влияние на изменение приоритетов с материального на интеллектуальное производство. Наличие перспективной и конкурентоспособной идеи, эффективной технологии производства продукции или услуг, гибкой и мобильной системы управления, постоянно накапливаемых конкурентных преимуществ обуславливают рыночную ценность интеллектуального капитала.

В силу действия законов развития, а именно закона перехода количества в качество, первоначальное накопление знаний не приводит к значительному росту объемов производства. Идет этап формирования фундамента для дальнейшего скачка. Поэтому первый этап можно классифицировать как экстенсивное развитие НиМПС. На втором этапе происходит скачкообразный рост объемов производства, характеризующий интенсивный тип экономического роста, когда незначительный прирост использованного интеллектуального ресурса приводит к значительному приросту объемов производства. Использование интеллектуальных ресурсов как фактора производства носит ресурсозамещающий характер и ведет к уменьшению потребления других факторов производства, снижению энтропии. Интеллектуальный капитал задает темп

и характер обновления технологии производства и его продукции, которые становятся главным конкурентным преимуществом на рынке.

Данное соотношение определяется специфическими характеристиками деятельности НиМПС (сфера деятельности, занимаемая доля рынка, уровень конкурентоспособности продукции, организационная структура, размер задействованного капитала и др.) при обязательном использовании системы маркетинга. Признано, что экономическая интеграция представляет собой целенаправленное последовательное сближение, взаимное приспособление и эффективное соединение (путем сочетания, слияния и сращивания) ранее обособленных макроэкономических систем в общем процессе воспроизводства на всех уровнях новой, объединенной инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур (ИС НиМПС). По нашему же мнению, важной составляющей по эффективному функционированию Единого экономического пространства является формирование ИС НиМПС.

Важнейшей закономерностью является допустимость разноуровневой, разноскоростной интеграции, вытекающая из функциональной и пространственной асимметрии, сложности и масштабности поставленных задач, разной степени экономической однородности и политической готовности национальных хозяйственных пространств к участию в этих процессах.

Функционально-пространственная асимметрия интеграции обусловлена тем, что данный процесс в НиМПС имеет многоуровневую структуру. Относительная самостоятельность каждой из этих сфер предполагает разделение процесса экономической интеграции на несколько составляющих его уровней – национальных производств, факторных и товарных рынков, хозяйственной политики правительств соответствующих стран и т. д.

Протекание интеграционного процесса на каждом из этих уровней имеет свою специфику, определяемую степенью экономической и политической готовности к участию в нем данного национального экономического пространства. Инновационная система национальных и межнациональных продуктовых структур детерминирует темпы, пространственные масштабы и глубину охвата такого пространства международным взаимопроникновением и взаимопереплетением хозяйственных связей. Быстрее этот процесс охватывает сферу обращения, а в производстве он обычно локализуется в рамках отдельных производственно-технологических комплексов, образующих своеобразные генерирующие центры в интеграционном регионе. Только совокупность всех этих уровней осуществления, выступающая не просто их суммой, а взаимосвязанной системой со специфической внутренней

структурой, закономерностями и движущими силами, образует процесс экономической интеграции как целое [2].

Предложена концепция инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур, основанная на принципах системного подхода, которая определяет интеграционную экономическую систему стран ЕЭП, объединенных между собой относительно масштабными и устойчивыми интеграционными связями. Возникновение таких связей является результатом действия закона международного разделения труда. Территориальная общность и хозяйственная специализация стран выступают системообразующими факторами инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур.

Определены элементы структуры формирования инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур, представляющих вершины пентаграммы (рис.):

1. Ресурсы (природные, геополитические, человеческие, финансовые и др.) – выделены как начало для возможного зарождения и существования всей региональной инновационной системы;
2. Производство – выход ресурсов на иной виток развития символизирует расцвет объекта, является качественным изменением ресурса, его вовлечением в экономический процесс в качестве нового продукта;
3. Инвестиции – самый активный элемент, является главным стимулирующим фактором развития для экономики региона в целом и способствует развитию инноваций;

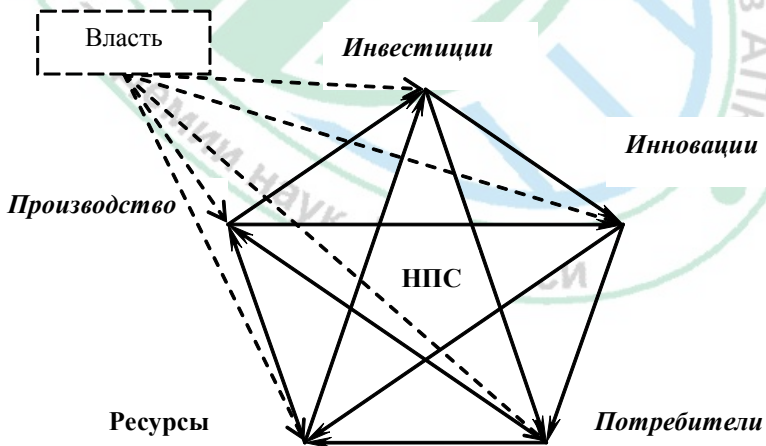


Рис. Региональная инновационная система, выраженная в пентаграмме

4. Инновации – балансирующий элемент системы. Инновационные возможности региона определяют качество развития всей региональной системы в целом;

5. Потребители – итоговый элемент системы, характеризующий общество, готовое воспринимать инновационные продукты.

Стрелками на рисунке обозначены возникающие связи между элементами системы. Так, связь по внешней стороне пятиугольника будет связью поддержки, а связи, изображенные символической звездой внутри пятиугольника, являются связями контроля (ограничения) развития элемента.

В то же время определение эффективных стратегий в области интеграции требует создания системы комплексного мониторинга и оценки текущих процессов взаимодействия стран ЕЭП и ЕврАзЭС на экономическом, политическом и социальном уровнях в рамках инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур. Это может быть осуществлено в рамках системы количественных и качественных показателей экономической интеграции. Система индикаторов инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур призвана стать подобным инструментом мониторинга и оценки интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Интеграционным процессам на постсоветском пространстве свойственна особая специфика – допустимость разноуровневой и разноскоростной интеграции (СНГ, ЕврАзЭС, ЕЭП), безвизовый режим между большинством стран-участниц. К сфере интеграции относятся денежные переводы, инвестиции, технологии, образование и многое другое [4].

Корпоративная интеграция и отраслевое экономическое сотрудничество являются действенным инструментом для повышения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, торговли и, соответственно, инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур.

Создаются совместные транснациональные компании, имеющие активы в нескольких государствах и развивающие взаимовыгодную межгосударственную кооперацию. В данном случае особенно важна роль государства в стимулировании этих процессов. Экономической интеграции стран ЕЭП нет альтернативы в связи с тем, что их хозяйственные комплексы остаются взаимосвязанными и взаимодополняемыми, связанными единой технологической цепочкой во всех перерабатывающих отраслях. Сохраняется высокая интенсивность взаимной торговли. Это дает основание рассматривать ЕЭП и ЕврАзЭС как торговый блок государств, вовлеченных и в региональную, и в глобальную интеграцию. Однако следует выделить некоторые его особенности и противоречия. Прежде всего это неоднородный характер торгового

блока и заметное влияние России (обладающей крупномасштабной экономикой) на макроэкономические и торговые показатели стран. В условиях экономического подъема оно имеет благоприятный характер, в частности, устойчивый торговый профицит во внешней торговле способствует укреплению позиций регионального блока в мировой экономике. В кризисных условиях снижение темпов экономического роста в России может усилить рецессию в государствах-участниках ЕЭП и ЕврАзЭС.

Необходимость создания и развития НиМПС объясняется несколькими причинами: интернационализация экономики стран ЕЭП и ЕврАзЭС, увеличение экспорта капитала, интеграционные тенденции в области специализации кооперирования труда, создание точек роста новых форм хозяйствования, необходимость вхождения Беларуси в систему мирового экономического хозяйства, формирование рыночной инфраструктуры. Все это приводит к тому, что в современной экономике положение продуктовых структур значительно усложняется.

Выделение формальных и неформальных институтов позволяет учесть важность соблюдения не только нормативно-правового поля функционирования НиМПС, но и общественных устоев, менталитета и других национальных особенностей, определяющих институциональную среду совместного предпринимательства и оказывающих большое воздействие на эффективность осуществления производственной деятельности.

Законодательные правила и нормы, обеспечивающие спецификацию, перераспределение и обращение прав собственности продуктовых структур, можно классифицировать на конституционные, экономические, контрактные правила и нормы. Институциональный подход к определению статуса НиМПС обусловлен реформированием хозяйственного механизма регулирования их деятельности. Такой механизм является важнейшим инструментом, создающим условия для эффективного привлечения и использования иностранного капитала, он включает совершенствование нормативно-правовой базы, прогнозирование и программирование, а также совершенствование организационных основ управления движением иностранных инвестиционных потоков. Позитивные тенденции совершенствования хозяйственного механизма регулирования деятельности НиМПС создают условия для эффективного экономического роста и развития инновационного процесса [5].

Хозяйственный механизм регулирования деятельности продуктовых структур включает систему форм и методов организации и регулирования их экономической деятельности. Такими формами и методами выступают экономическая политика, организация прогнозирования, планирования, финансирования экономических процессов, экономическое

стимулирование, деятельность управленческих структур, хозяйственное законодательство.

Особое место в деятельности по совершенствованию хозяйственного механизма и институциональной среды функционирования НИМПС должна занимать политика активизации мотивационного механизма развития совместного предпринимательства. Такой механизм должен создаваться как на уровне национальных продуктовых структур, согласно сложности их целей, так и на уровне государств ЕЭП.

Установлено, что в качестве основных инструментов стимулирования инновационной деятельности НИМПС в настоящее время используются следующие механизмы:

- создания, направленный на формирование новых структурных подразделений, призванных осуществлять инновационную деятельность;
- поглощения НИМПС небольших инновационных предприятий, деятельность которых входит в круг интересов этой структуры;
- инновационной интеграции, заключающийся в установлении тесных связей НИМПС и инновационных предприятий, основанных на создании долгосрочных договорных отношений;
- разработки и внедрения, направленные на генерацию новых идей, технических решений, создание новаций;
- финансирования и стимулирования, определяющие способы формирования финансовых ресурсов национальных и межнациональных продуктовых структур и повышения их заинтересованности во внедрении инноваций;
- технологического трансферта, предполагающий передачу технологий, разработанных в государственном секторе, в предпринимательский сектор;
- интеллектуальной собственности, предполагающий соблюдение требований обеспечения получения технологической ренты предпринимателем, получение поддержки государственных структур при покупке лицензий для организации производства новых продуктов и технологий.

Особого внимания заслуживает рассмотрение механизма налогового стимулирования инновационной деятельности, который позволяет дополнить и развить комплекс инструментов активизации и повышения эффективности инновационной деятельности. Цели и направления инновационной политики государства в настоящее время определяются прежде всего характерной особенностью той или иной отрасли, ее производственно-экономическим потенциалом и уровнем конкурентоспособности основной продукции. В связи с этим поиск точек

инновационного роста НИМПС представляется одним из наиболее эффективных инструментов стимулирования их инновационной деятельности.

Очевидно, различные стратегии стимулирования инновационной деятельности требуют применения различных методов. Среди наиболее распространенных – метод «этапы - окна», который основан на предположении о том, что после каждого этапа открывается «окно возможностей» перехода к следующему этапу, однако такое окно может не открыться, если не выполнены условия или не достигнуты цели предшествующего этапа.

Примеры развития такого подхода наблюдаются до последнего времени в Японии и Китае. Изобретательность (ingenuity) и коммерциализация – это тот самый ресурс, который просто необходим для успешного развития национальных и межнациональных продуктовых структур в ЕЭП. Коммерциализация – это скоординированный процесс принятия технических и рыночных решений, результатами которого являются действия, ведущие к успешным последовательным преобразованиям форм нового продукта/услуги от идеи до продукта, принятого рынком. Коммерциализация продуктовых инноваций (КПИ) является процессом, включающим этапы развития продукта от опытной разработки и внедрения до принятия конкретным рынком.

По мере прохождения этапов коммерциализации продуктовых инноваций возрастает роль технологических и институциональных факторов. С развитием концепций коммерциализации продуктовых инноваций появляются новые понятия и термины, введение которых отражает, помимо прочего, значимость институциональных факторов. Так, важным показателем является *восприимчивость к инновациям*. Это свойство относится к способности и готовности НИМПС соглашаться и принимать улучшения потребительских характеристик продукта. Говоря о затратах КПИ, следует учесть, что это затраты особого рода, так как в результате меняются либо свойства продукта (возможно, создается новый продукт), либо формируется новый рынок, либо существенно меняется технология производства.

Проблема оценки эффективности инновационной активности НИМПС является крайне актуальной, поскольку от ее полноты и точности во многом зависит построение действенной системы управления инновационной деятельностью. Для обеспечения необходимой полноты оценки методические рекомендации включают следующие направления:

- исследование системы учета инновационной деятельности, необходимой для оценки инновационной активности;
- оценка готовности к инновационному развитию (инновационного потенциала), включающая оценку соответствия накопленного

технического, финансового, кадрового, интеллектуального, информационного потенциала НиМПС требованиям инновационного развития;

– оценка инновационного климата, подразумевающая получение неких формализованных значений степени влияния внешних факторов на инновационную активность НиМПС;

– анализ инновационной стратегии продуктовых структур, предполагающий оценку соответствия стратегии миссии-предназначению и миссии-ориентации, внешней среде, потенциалу, целям, другим стратегиям предприятия;

– оценка сравнительной инновационной активности;

– расчет и анализ системы показателей инновационной активности НиМПС.

Необходимо отметить, что в каждом конкретном случае может рассматриваться не весь набор показателей, а тот, который необходим аналитику с учетом полноты имеющихся данных финансовой, статистической и управленческой отчетности.

Последовательность этапов оценки удовлетворяет следующим условиям:

– система оценки построена таким образом, чтобы аналитик мог проводить исследования по этапам в зависимости от имеющейся входящей информации;

– в первую очередь осуществляются те этапы оценки, которые отражают наиболее важные для управления инновационной активностью процессы и факторы (финансирование, организация и учет, влияние внешней среды).

Проблема оценки эффективности инновационной активности НиМПС является крайне актуальной, поскольку от ее полноты и точности во многом зависит построение действенной системы управления инновационной деятельностью.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Это вызвано тем, что в настоящее время они представляют собой основной стимул к возрастанию конкурентной борьбы, а инновационная деятельность ведет к снижению себестоимости и цен, росту прибыли, созданию новых потребностей, притоку денежных средств, повышению рейтинга производителя новых продуктов, открытию и захвату новых рынков, в том числе внешних.

Понятие «инновация» относится сегодня не только к области технологии производства товаров и услуг, но и распространяется на организационные, финансовые и любые другие методы, которые содействуют функционированию НиМПС. Инновационная деятельность НиМПС включает не только инновационный процесс, но и маркетинговые

исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, конкурентной среды, а также комплекс технологических, управленческих и организационно-экономических мероприятий, которые в своей совокупности приводят к инновациям, новому подходу к информационным, консалтинговым, социальным и другим видам услуг.

Кроме того, в сфере инновационной деятельности НиМПС необходимо включать модификацию продуктов, пользующихся спросом на товарном рынке, путем доработки конструкций и применения новых технологических процессов с целью улучшения эксплуатационных параметров, снижение себестоимости ее изготовления, получение дополнительной прибыли. Следовательно, инновация имеет четкую ориентацию на конечный результат. Она всегда должна рассматриваться как сложный процесс, который обеспечивает определенный технический и социально-экономический эффект.

Также необходимо отметить, что инновации как системному объекту присуще не только свойство структурированности, но и эмерджентности. Тогда в случае признания системности инновации следует считать, что новая технологическая линия должна быть способна воспроизводить себя (эмерджентность), восстанавливать утраченное равновесие (гомеостаз) или иметь предрасположенность к достижению некоего предельного состояния, не зависящего от внешнего условия (эквивифициальность). Признание наличия этих свойств, также как выявления элементов системы и связей между ними, возможно у организационной структуры управления инновационной деятельностью НиМПС [6].

Под инновационной деятельностью НиМПС мы предлагаем понимать процесс трансформации институциональных полей (инновационного, инвестиционного и интеграционного), исследований, разработок в новое или усовершенствованное научно-техническое или социально-экономическое решение, результат которого должен получить общественное признание, то есть найти применение в практической деятельности и быть направлен на его развитие.

Инновации, являясь инструментом стратегического управления, затрагивают все сферы деятельности продуктовых структур, вызывают изменения во всех их областях. Основная задача анализа инноваций и главная предпосылка контроля их эффективности для НиМПС – расчет критерия оценки нововведений, то есть экономического показателя или группы показателей, значение которых позволит принимать решение о привлекательности данного новшества для продуктовой структуры и при необходимости сравнивать между собой альтернативные варианты нововведений.

Целесообразно проводить оценку инновационной деятельности в виде расчета наиболее значимых относительных стандартизированных

показателей, объективно отражающих инновационную деятельность НиМПС. Критериальное значение, как база сравнения и оценки, является первичным этапом, по отношению к которому можно оценить инновационную деятельность. Обоснованные критериальные значения позволяют построить универсальную модель развития инновационной деятельности хозяйствующего субъекта. В качестве базы для сравнения могут быть использованы средние или пороговые значения показателей по отрасли за предыдущий период, прогнозные значения, значения аналогичных показателей у конкурентов.

Критерием научной обоснованности этих значений на уровне НиМПС выступает их эффективная работа в течение продолжительного периода времени и определенные достигнутые результаты. В условиях рыночной экономики информация о финансовом состоянии НиМПС имеет существенное значение для участников инновационного процесса. Кроме того, в условиях рыночных отношений окончательная оценка осуществляемой продуктовой структурой инновационной деятельности является важным информационным источником для принятия управленческого решения и осуществления мер, направленных на совершенствование ее деятельности.

Заключение

1. В современных условиях недопустимо фактическое игнорирование проблемы конкурентоспособности и устойчивого развития АПК, особенно в условиях предстоящего вступления Беларуси в ВТО, когда страна столкнется с необходимостью выдерживать конкуренцию как внутри, так и за пределами. Главными из этих проблем являются затраты на трудовые ресурсы, которые в отечественном АПК находятся на более низком уровне, чем у многих зарубежных конкурентов.

2. К элементам механизма управления инновационной деятельностью НиМПС следует отнести: управление инновационным потенциалом, организационно-правовую базу инновационной деятельности, управление инвестиционно-финансовыми ресурсами, прогнозирование и планирование инновационной деятельности, разработка и внедрения инноваций. Так, для развития конкурентоспособных на мировом рынке национальных продуктовых структур, которые в состоянии стать очагами формирования постиндустриальных укладов, необходимо повысить эффективность организационно-правового сопровождения инновационной деятельности.

3. Необходимость эффективного обеспечения устойчивости и конкурентоспособности НиМПС на макро-, мезо- и микроуровнях с использованием механизмов регулярного и стратегического менеджмента и

отсутствие достаточного теоретического и методологического обеспечения процесса интегративного управления конкурентоспособностью и устойчивостью национальных и межнациональных продуктовых структур подтверждают актуальность данного исследования. При этом по мере развития рыночной экономики возникают тесно взаимосвязанные между собой проблемы конкурентоспособности, продовольственной независимости и устойчивого развития. Так, неустойчивость функционирования и развития АПК отрицательно влияет не только на его конечные результаты, но и всего народного хозяйства, вызывает экономический резонанс по всей пищевой цепи межотраслевых связей.

4. На основании вышеизложенного дано уточненное определение понятия «инновационно-интеграционный процесс» – это процесс непрерывного создания, например, национальных и межнациональных продуктовых структур в рамках институциональных полей под единым управлением инновационно-интеграционной деятельности, преимущественно под влиянием конкуренции инноваций, приведших к значительным изменениям в деятельности и характере взаимоотношений субъектов агропромышленного комплекса на соответствующих уровнях, а также формах конкурентной борьбы, методах достижения целей с использованием инновационного, интеграционного и инвестиционного полей как элементов управления процессом оптимального экономического результата в системе индикаторов национальной продовольственной конкурентоспособности.

5. Алгоритм функционирования инновационно-интеграционного процесса, обеспечивающего непрерывную генерацию инноваций, включает следующие этапы: 1) применение эффективного стратегического управления к инновационно-интеграционным процессам в инновационной сфере; 2) реализация новой продукции на рынке инноваций, на котором потребности рынка формируют спрос на новую продукцию и удовлетворение существующих и новых потребностей, на основании которых формируются новые концепции; 3) государственное регулирование инновационно-интеграционной деятельности, рынка инноваций и инвестиционного рынка.

6. В современных условиях развития НиМПС исследование системы показателей и моделей инновационной составляющей в системе индикаторов национальной продовольственной конкурентоспособности становится стратегическим ресурсом, обеспечивающим переход агропромышленного комплекса на инновационный путь и оказывающим влияние на изменение приоритетов с материального на интеллектуальное производство. Наличие перспективной и конкурентоспособной идеи, эффективной технологии производства продукции или услуг, гибкой

и мобильной системы управления, постоянно накапливаемых конкурентных преимуществ обуславливают рыночную ценность интеллектуального капитала в агропромышленном комплексе.

7. Предложена концепция инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур, основанная на принципах системного подхода, которая определяет интеграционную экономическую систему стран ЕЭП, объединенных между собой относительно масштабными и устойчивыми интеграционными связями. Возникновение таких связей является результатом действия закона международного разделения труда. Территориальная общность и хозяйственная специализация стран выступают системообразующими факторами *инновационной системы национальных и межнациональных продуктовых структур*.

8. Приоритетное значение для Беларуси имеет углубление интеграционного взаимодействия со странами ЕЭП и ЕврАзЭС. В рамках данных интеграционных формирований представляется возможным усилить ИС НПС и создать условия для повышения конкурентных преимуществ аграрного сектора. Поэтому основной целью государств, входящих в ЕЭП и ЕврАзЭС, должно стать проведение согласованной агропромышленной политики, направленной на обеспечение динамичного развития всех сфер аграрного сектора, повышение его конкурентоспособности.

9. В связи с этим важное значение, на наш взгляд, имеет разработка совместных прогнозных продовольственных балансов и создание конъюнктурного центра по анализу и прогнозированию продовольственной ситуации в странах Сообщества. Основы инновационной системы национальных продуктовых структур создаются на микроуровне экономики – на уровне компаний, конкурирующих на национальном и международных рынках, поскольку именно конкуренция на национальном уровне является наиболее интенсивной и в наибольшей степени способствует развитию тех качеств и навыков, которые могут позволить национальным предприятиям успешно конкурировать с зарубежными компаниями.

10. Инновационная система национальных продуктовых структур представляет собой совокупность всех видов инновационных ресурсов и условий, обеспечивающих формирование и распространение ключевых институциональных полей для интеграционного развития национальных продуктовых структур в рамках становления ЕЭП и ЕврАзЭС; причем формирование системы выражается в совокупности условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной агроэкономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию; притом экономическая компонента инновационной системы приобретает роль ведущей в силу

основополагающего значения экономического потенциала в многомерном и многоуровневом развитии национальных продуктовых структур.

11. В этой связи насущными становятся проблемы поиска отраслей АПК, предопределяющих возможность модернизации перерабатывающих предприятий, национальных продуктовых структур в целом как основы повышения конкурентоспособности страны на глобальном экономическом пространстве. Их оптимальное решение возможно лишь на пути формирования в стране конкурентного агропромышленного производства, имеющего в своей основе наукоемкие, высокотехнологичные отрасли промышленности, способные быстро генерировать высокие технологии и модернизировать отраслевую систему национального воспроизводства.

12. В настоящее время важные для большинства стран мира проблемы изучения того, какие экономики займут вершины рейтинга конкурентоспособности в будущем и каковы пути повышения конкурентных преимуществ для отдельных национальных хозяйств решаются в меняющихся условиях функционирования глобальной экономики в целом. Каждая страна в ситуации, когда нет единого мнения о векторе будущего мирового развития, должна выработать собственную стратегию повышения национальной продовольственной конкурентоспособности. Отложить решение этого вопроса на длительное время, когда проявятся основные тенденции в дальнейшем развитии мировой экономики, невозможно, поскольку проблема повышения конкурентоспособности самым тесным образом связана с решением самых важных вопросов для развития любой страны – устойчивым экономическим и социальным развитием, модернизацией национальной промышленности.

13. Формирование общего интеграционного поля продовольственной конкурентоспособности Единого экономического пространства и тесно связанной с ним продовольственной независимости стран-участников можно интерпретировать как комплексное явление международной экономики, проявляющееся в трех основных формах. Во-первых, как объективная мировая тенденция, развивающаяся в результате интернационализации хозяйственной деятельности и упрочения международных экономических связей между государствами, их субъектами хозяйствования и отраслевыми комплексами. Во-вторых, как концепция стратегического развития, предполагающая решение комплекса межгосударственных проблем, особенно в таких областях, как экология, финансы, транспорт, миграция населения и др. В-третьих, как международный проект повышения конкурентоспособности субъектов рынка (корпораций, стран) исходя из принципов синергетической эффективности.

14. Для повышения гибкости НиМПС важно делегировать полномочия по принятию большинства решений непосредственно заинтересованным структурам (предприятие, отрасль, государство и др.). Поэтому требуется задействовать соконкурентные институциональные поля (инновационные, инвестиционные, интеграционные) для обеспечения сопереориентированности и согласованности действий сторон. При этом ключевой становится гармонизация интересов активных элементов структуры ЕЭП и ЕврАзЭС. Оптимизация деятельности НиМПС может быть осуществлена только при наличии долгосрочных, взаимовыгодных отношений между сторонами (странами). Чем больше потребностей участников удовлетворяется при достижении целей НиМПС, тем значимее для них становится стабильность существования и успешность деятельности структур, а значит – вероятнее их успех.

Список использованных источников

1. Гусаков, В.Г. Продовольственная конкурентоспособность как стратегия устойчивого инновационного развития АПК / В.Г. Гусаков, Ф.И. Субоч // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. агр. наук. – 2007. – № 2. – С. 5–11.
2. Гусаков, В.Г. Механизм рыночной организации аграрного комплекса: оценка и перспективы / В.Г. Гусаков. – Минск: Беларус. навука, – 2011. – 363 с.
3. Пилипук, А.В. Институциональная модель национальной продовольственной конкурентоспособности / А.В. Пилипук, М.И. Запольский, Ф.И. Субоч // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. агр. наук. – 2012. – № 2. – С. 20–29.
4. Гусаков, В.Г. Концептуальные подходы по формированию интеграционного поля продовольственной конкурентоспособности в условиях функционирования Единого экономического пространства Государств Таможенного союза / В.Г. Гусаков, М.И. Запольский, А.В. Пилипук, Ф.И. Субоч // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. агр. наук. – 2012. – № 4. – С. 2–20.
5. Субоч, Ф.И. Аспекты теории и практики инновационного развития перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса/ Ф.И. Субоч; ред. В.Г. Гусаков. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 214 с.
6. Субоч, Ф. Инновационная система национальных продуктовых структур в условиях функционирования Единого экономического пространства и ЕврАзЭС: состояние и перспективы развития / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2012. – № 11. – С. 21–39.

Материал поступил в редакцию 14.02.2013 г.

УДК 005.6:63-021.66(47+57)

И.Г. Почтовая, научный сотрудник

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Система контроля безопасности продукции АПК в рамках Таможенного союза

Аннотация. На основе изучения нормативно-правовой документации проведен анализ формируемой системы контроля безопасности сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции в рамках Таможенного союза. Выявлены недостатки и сформулированы предложения по совершенствованию механизма контроля безопасности продукции, направленные на гармонизацию организационной структуры, принципов и методов решения данного вопроса государствами-участниками.

Ключевые слова: безопасность продукции, система контроля (надзора), ветеринарный контроль, санитарно-эпидемиологический контроль, сельскохозяйственная продукция.

Введение

В условиях формирования Единого экономического пространства (ЕЭП), которое предполагает свободное движение товаров, особую значимость приобретает вопрос обеспечения их качества и безопасности. Решение данного вопроса – комплексная задача и в первую очередь относится к сфере технического регулирования и контроля за выполнением и соответствием установленных требований. При этом важным условием эффективности аграрной и внешнеторговой политики является применение государствами-участниками однотипных механизмов, согласованных методов и способов регулирования с учетом равенства экономических интересов каждого из них.

На сегодняшний день принцип единого подхода реализуется в отношении формирования системы технического регулирования качества и безопасности продукции агропромышленного комплекса. Вместе с тем, согласно правовой документации, выполнение функций контроля продукции на соответствие принятым нормам в рамках ЕЭП возлагается на национальные службы, что свидетельствует о необходимости гармонизации механизмов контроля безопасности сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции в государствах-участниках Таможенного союза (ТС).

Материалы и методы

В качестве материалов исследования послужили нормативно-правовые акты Таможенного союза и Евразийской экономической комиссии в области технического регулирования, контроля безопасности

сельскохозяйственной продукции. В ходе проведения исследований использовались следующие методы: монографический, абстрактно-логический, сравнительного анализа.

Результаты исследований

На таможенной территории интеграционного объединения применяются единые обязательные требования, которые устанавливаются в технических регламентах и других нормативных актах Комиссии ТС, например, Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю).

Как показали исследования, нормативно-правовую основу контроля качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, производимой и реализуемой на территории ЕЭП, составляют документы, которые целесообразно классифицировать на три группы в зависимости от объекта регулирования (рис.):

- все виды пищевой продукции;
- продукция животноводства (непереработанная продукция и отдельные виды переработанной продукции);
- продукция растениеводства.

Следует отметить, что важным моментом в области нормирования безопасности продукции, как основы ее контроля, направленным на исключение разногласий, является регулирование ситуации, когда норматив показателя безопасности установлен «не допускается» – обязательным является указание предела обнаружения наименее чувствительного метода, официально разрешенного для определения соответствующего показателя.

С целью признания документов, подтверждающих безопасность продукции в части ее соответствия санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям, выданных одной из стран, без их переоформления установлено, что при оценке соответствия подконтрольных товаров используются одинаковые или сопоставимые методы исследования, утвержденные на национальном уровне членов ТС.

Такие исследования проводятся только теми лабораториями, которые аккредитованы в национальных системах аккредитации и внесены в Единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) Таможенного союза (в Беларуси к таким лабораториям отнесено 38).

В результате исследования установлено, что государственный контроль соблюдения требований технических регламентов, санитарно-эпидемиологических и гигиенических требований Таможенного союза

Относятся ко всем видам пищевой продукции

Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю);
 Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории Таможенного союза;
 Единые формы документов, подтверждающих безопасность продукции (товаров);
 Положение о порядке осуществления государственного санитарно-эпидемиологического надзора (контроля) за лицами и транспортными средствами, пересекающими таможенную границу Таможенного союза, подконтрольными товарами, перемещаемыми через таможенную границу Таможенного союза и на таможенной территории Таможенного союза;
 Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю)

Относятся к продукции животноводства

Единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю (надзору);
 Положение о едином порядке осуществления ветеринарного контроля на таможенной границе Таможенного союза и на таможенной территории Таможенного союза;
 Положение о едином порядке проведения совместных проверок объектов и отбора проб товаров (продукции), подлежащих ветеринарному контролю (надзору);
 Единые ветеринарные (ветеринарно-санитарные) требования, предъявляемые к товарам, подлежащим ветеринарному контролю (надзору);
 Единые формы ветеринарных сертификатов

Относятся к продукции растениеводства

Перечень подкарантинной продукции (подкарантинных грузов, подкарантинных материалов, подкарантинных товаров), подлежащей карантинному фитосанитарному контролю (надзору) на таможенной границе Таможенного союза и таможенной территории Таможенного союза;
 Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной границе Таможенного союза;
 Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной территории Таможенного союза

Документы, регулирующие контроль качества и безопасности продукции

Рис. Документы Таможенного союза, формирующие нормативно-правовую основу контроля качества и безопасности продукции

находится в ведении государств-участников, то есть проводится в порядке, установленном законодательством каждого из них.

Контроль в области безопасности сельскохозяйственной и пищевой продукции на территории Таможенного союза сводится к трем направлениям:

- ветеринарный контроль;
- санитарно-эпидемиологический контроль;
- фитосанитарный контроль.

Под контролем (надзором) в данной сфере подразумевается деятельность уполномоченных органов, направленная на предупреждение, обнаружение и пресечение нарушений обязательных требований, установленных нормативными правовыми актами Таможенного союза и законодательством государств-членов в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Уполномоченные органы государств-членов Таможенного союза в сфере ветеринарно-санитарного контроля (надзора) представлены в таблице.

Для обеспечения принятия согласованных решений уполномоченных органов исполнительной власти участников ТС в области технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных

Таблица. Уполномоченные органы государств-членов Таможенного союза в сфере контроля (надзора) безопасности продукции

Страна	Вид контроля (надзора)		
	ветеринарно-санитарный	санитарно-эпидемиологический	фитосанитарный
Республика Беларусь	Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь	Министерство здравоохранения Республики Беларусь	Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь
Республика Казахстан	Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан	Комитет государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения Республики Казахстан	Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан
Российская Федерация	Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору

и фитосанитарных мер в соответствии с Решением Комиссии Таможенного союза в 2010 г. создан Координационный комитет по техническому регулированию, применению санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер [5].

Вместе с тем в 2012 г. Координационный комитет был расформирован и при Коллегии Евразийской экономической комиссии создан Консультативный комитет по техническому регулированию, применению санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер. Комитет обеспечивает проведение консультаций с представителями государств-членов ТС и ЕЭП и выработку предложений в обозначенной сфере.

Основными задачами Комитета являются:

подготовка предложений по вопросам технического регулирования, обеспечения единства измерений, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер в ТС и ЕЭП;

подготовка предложений по совершенствованию договорно-правовой базы ТС и ЕЭП в обозначенной сфере;

подготовка предложений по обеспечению согласованных действий уполномоченных органов государств-участников;

подготовка предложений по вопросам, связанным с оценкой состояния и путей совершенствования систем технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер в рамках ТС и ЕЭП;

подготовка предложений по проектам технических регламентов ТС и проектам документов в сфере технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, в том числе рассмотрение разногласий между уполномоченными органами стран по указанным документам;

осуществление экспертизы правовых актов ТС и ЕЭП в области применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер [2].

Одним из инструментов регулирования деятельности в области санитарно-эпидемиологического контроля на территории ТС является право государств-членов вводить временные санитарные меры и проводить санитарно-противоэпидемические мероприятия в случаях:

⇒ ухудшения санитарно-эпидемиологической ситуации на территории любого из участников интеграционного объединения;

⇒ получения информации от соответствующих международных организаций, государств, не являющихся участниками ТС, о применяемых санитарных мерах или ухудшении санитарно-эпидемиологической ситуации;

⇒ если соответствующее научное обоснование применения санитарных мер является недостаточным или не может быть представлено в необходимые сроки;

⇒ выявления подконтрольных товаров, не соответствующих Единым санитарным требованиям или техническим регламентам ЕврАзЭС [7].

Например, Советом Министров Республики Беларусь было принято постановление «Об утверждении Положения о временном порядке осуществления ветеринарного контроля (надзора) в отношении отдельных товаров, поступающих из Российской Федерации» [3].

В рамках реализации Положения о едином порядке проведения совместных проверок объектов и отбора проб продукции, подлежащей ветеринарному контролю, разработаны проекты методических указаний о порядке проведения инспекций боенских, мясоперерабатывающих, молокоперерабатывающих, птицеперерабатывающих предприятий на соответствие единым ветеринарно-санитарным требованиям государств-участников Таможенного союза [1]. Методические указания определяют порядок проверки предприятий, в том числе зарубежных, поставляющих свою продукцию или планирующих ее экспортировать в страны-участницы Таможенного союза.

Кроме того, разработан проект ветеринарно-санитарных правил для молочных ферм, организаций, осуществляющих деятельность по производству молока на территории стран ТС.

По аналогии с европейской сформирована правовая база, регулирующая взаимоотношения с третьими странами, в том числе разработан порядок аудита официальных систем надзора в таких странах. Так, при оценке зарубежной системы надзора учитывается история торговли с данной страной, а также информация по следующим вопросам:

- ♦ организация, структура и полномочия компетентного органа третьей страны;
- ♦ обеспеченность персоналом;
- ♦ материальные (включая финансовые) ресурсы;
- ♦ нормативная документация и функциональные возможности;
- ♦ система контроля здоровья животных и системы защиты здоровья людей;
- ♦ формальные системы обеспечения качества, включая политику управления качеством;
- ♦ оценка производительности системы и программы надзора [6].

При оценке зарубежной официальной системы надзора инспекторы должны пользоваться критериями оценки, определенными в Санитарном кодексе наземных животных и Санитарном кодексе водных животных, а также в документах Комиссии Кодекс Алиментариус, других международных стандартов и руководств, признаваемых Всемирной торговой организацией.

Для создания централизованной базы данных в рамках Таможенного союза сформирована инфраструктура учета различного рода субъектов и их деятельности:

- единый реестр органов по сертификации и испытательных лабораторий (центров) ТС;
- реестр организаций и лиц, осуществляющих производство, переработку и хранение товаров, подлежащих ветеринарному контролю, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза (в том числе по странам);
- реестр организаций и лиц, осуществляющих производство, переработку и хранение подконтрольных товаров, перемещаемых с территории одного государства-члена Таможенного союза на территорию другого государства-члена Таможенного союза (в том числе по странам) и др. [4].

Заключение

Таким образом, исследованиями установлено, что в настоящее время нормативная правовая база контроля безопасности сельскохозяйственного сырья, производимого и реализуемого на территории Единого экономического пространства, а также импортируемого из третьих стран, сформирована не в полной мере. Выявлено, что при создании союзной системы контроля безопасности продукции приоритет был отдан разработке единых нормативов, в том числе и по видам продукции. При этом механизм их контроля (в части соблюдения установленных требований) оставлен в ведении государств-участников, что свидетельствует об отсутствии унифицированных методов и механизмов выполнения соответствующих функций.

Кроме того, многочисленные изменения и дополнения в нормативных правовых актах, а также в самой организационной структуре регулирования и координации их принятия обусловили нагромождение, запутанность, неоднозначность толкования ряда норм и порядка их реализации. Сложность внесло и то, что в ряде действующих документов содержатся положения относительно переходного периода в отношении определенных нормативов безопасности продукции, а также обязательств государств-участников по их соблюдению.

Проведенные исследования показали, что целесообразно разработать основополагающий документ, регламентирующий единые принципы организации и функционирования механизма контроля качества и безопасности продукции АПК (правила, схемы и периодичность контроля; меры ответственности за нарушение требований безопасности продукции, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных

мер и др.). Это позволит обеспечить согласованный подход и равную ответственность стран при решении данного вопроса, сформировать комплексную систему правового обеспечения контроля продукции АПК с учетом отраслевых особенностей.

Список использованных источников

1. Нормативные документы // Россельхознадзор [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.fsvps.ru/fsvps/laws/class/7/83>. – Дата доступа: 03.10.2012.

2. О Консультативном комитете по техническому регулированию, применению санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии, 18 сент. 2012 г., № 161 // Консультант-Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ОАО «ЮрСпектр». – М., 2012.

3. Об утверждении Положения о временном порядке осуществления ветеринарного контроля (надзора) в отношении отдельных товаров, поступающих из Российской Федерации: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 авг. 2012 г., № 731 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

4. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru>. – Дата доступа: 25.09.2012.

5. Положение о Координационном комитете по техническому регулированию, применению санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер: Решение Комиссии Таможенного союза, 18 июня 2010 г., № 319 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

6. Положение о порядке проведения совместных проверок объектов и отбора проб товаров (продукции), подлежащих ветеринарному контролю (надзору): Решение Комиссии Таможенного союза, 18 окт. 2011, № 834 // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ОАО «ЮрСпектр». – М., 2012.

7. Соглашение Таможенного союза по санитарным мерам // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Материал поступил в редакцию 01.03.2013 г.

УДК 631.15:658.562.4(4)

П.В. Расторгуев, кандидат экономических наук, доцент
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Особенности формирования систем контроля качества и безопасности продукции АПК в отдельных странах

Аннотация. На основе исследования опыта стран с развитой аграрной экономикой в части функционирования национальных систем контроля качества и безопасности аграрной продукции в статье представлены особенности их организации, а также распределение соответствующих функций между отдельными ведомствами и органами государственного управления в различных странах, выявлены основные принципы их формирования, определены характерные тенденции развития и совершенствования систем контроля качества и безопасности продукции АПК в последние годы.

Ключевые слова: качество, безопасность, контроль качества и безопасности сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов, оценка рисков, управление рисками.

Введение

На современном этапе развития рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия во многих странах проводится интенсивная работа по совершенствованию системы обеспечения качества и безопасности продовольствия. При этом основой данных систем является ориентация на формирование эффективного механизма сквозного контроля по всей пищевой цепи, оценка рисков производства недоброкачественной продукции и управление рисками.

Мировой опыт свидетельствует, что все большее значение в части регулирования качества и безопасности продукции принадлежит организации действенного сотрудничества и координации между государственными учреждениями с целью обеспечения эффективного функционирования системы контроля продовольственного сырья и продуктов питания. Приоритетная роль данного фактора объясняется тем, что различные контролирующие органы располагают различными экспертными знаниями и ресурсами, что приводит к тому, что качество выполняемых ими функций может сильно различаться. Возникает также опасность необъективности контроля: в процесс контроля часто вовлечены ведомства, которые, как правило, направлены на защиту интересов определенных субъектов хозяйствования, следовательно, его результаты

могут носить субъективный характер. Опыт решения данных проблем в контексте мировых тенденций развития систем контроля качества и безопасности продукции АПК представляет интерес с целью применения данного опыта в республике.

Материалы и методы

В качестве материалов исследования были использованы зарубежный опыт, теоретические и практические разработки и рекомендации в области регулирования производства качественной и безопасной сельскохозяйственной и пищевой продукции; законодательные акты, нормативные документы и другие материалы государственных органов отдельных стран, ресурсы информационной сети Интернет.

В процессе исследований применялись следующие методы: монографический, абстрактно-логический, сравнительного анализа и экспертных оценок.

Результаты исследований

В **Германии** в структуру обеспечения безопасности пищевых продуктов входят следующие органы:

- Федеральное министерство продовольствия, сельского хозяйства и защиты потребителей Федеральной республики Германии (BMELV);
- Федеральное ведомство защиты прав потребителей и безопасности пищевой продукции (BVL);
- Федеральный институт оценки рисков (BfR);
- федеральные научно-исследовательские институты;
- 16 министерств федеральных земель;
- рабочие группы федеральных и земельных органов.

Функцию «центрального диспетчерского поста» для обеспечения безопасности пищевой продукции выполняет *BMELV*. Сюда направляются отчеты о результатах государственного контроля безопасности пищевых продуктов и кормов, научные экспертные заключения, протоколы слушаний и обсуждений на европейском уровне, информация из сферы бизнеса и от отраслевых союзов и т. д.

Данная структура разрабатывает законодательные предписания и другие меры по совершенствованию систем обеспечения безопасности пищевой продукции, например, установление уровней предельно допустимых концентраций вредных веществ, процедура аттестации (регистрации), научные исследования, предписания о маркировке продукции, руководящие принципы об устоявшейся хорошей практике производства пищевых продуктов и др.

К задачам *BVL* в рамках развития сотрудничества с земельными органами и поддержки мероприятий на уровне земель относится координация

деятельности земельных, федеральных органов и органов Европейского союза (ЕС), координация и планирование программ в сфере надзора, оценка данных и отчетность перед федеральными и земельными органами и органами ЕС, управление рисками и кризисными ситуациями, аттестация и регистрация ветеринарных лекарственных препаратов, кормовых добавок и средств защиты растений.

За оценку рисков для здоровья человека от потребления пищевых продуктов отвечает *BfR*. Его заключения служат научным обоснованием для министерств, государственных органов и судов при принятии ими соответствующих решений. Кроме этого в структуру *BfR* входит значительное количество национальных референтных лабораторий.

Следует отметить, что полномочия между федеральными, региональными и местными правительственными органами в Германии разграничены следующим образом:

☞ федеральные органы – осуществляют подготовку законов и устанавливают общие требования по проведению контрольной деятельности;

☞ на региональном уровне – решаются задачи координации и надзора;

☞ на местном уровне – осуществляется контроль и надзор за предприятиями, при этом все полномочия местных органов определяются предписаниями региональных органов соответствующих министерств.

Такое разграничение полномочий позволяет избежать дублирования и способствует более эффективной деятельности органов власти [9].

В Бельгии главными органами в областях безопасности продукции, здоровья животных, защиты животных и растений являются:

- Федеральная служба здравоохранения, безопасности пищевой цепи и окружающей среды (Federal Public Service for Health, Food Chain Safety and Environment – FPS);

- Федеральное агентство по безопасности пищевой цепи (Federal Agency for the Safety of the Food Chain – FASFC) [2].

Между FPS и FASFC регулярно проводятся консультации, на официальном уровне – ежемесячные встречи, дополнительные встречи – по мере необходимости. Распределение полномочий между FPS и FASFC установлено следующим образом.

В сферу деятельности *FPS* входят:

⇒ формирование политики, определение целей, общих принципов безопасности продукции, здоровья животных и защиты растений;

⇒ регистрация предприятий, разрешение на производственную деятельность;

⇒ определение лучших методов лабораторных исследований и осуществление мероприятий по их распространению;

- ⇒ оценка риска продукции относительно обеспечения здравоохранения, здоровья животных и охраны окружающей среды;
- ⇒ разработка стандартов;
- ⇒ разработка политики и координация контроля выполнения соглашений по международной торговле;
- ⇒ управление международными отношениями, связанными с вышеупомянутыми областями деятельности;
- ⇒ управление информационными потоками и др.

В феврале 2000 г. было создано *FASFC*. Оно подотчетно министру здравоохранения, контролирует продукцию и сырье на всех стадиях цепи производства и реализации, включая сельскохозяйственное производство, обработку, хранение, транспортировку, торговлю, импорт и экспорт. В его функции также входит прослеживаемость и системы идентификации. Кроме этого *FASFC* оказывает научные консультации относительно рисков и безопасности пищи.

С целью обеспечения эффективности работы *FASFC* и учета интересов всех участников цепи производства был создан *Совецательный комитет (Advisory Committee)*. В его состав входят члены-представители: организаций потребителей – 7, сектора сельского хозяйства – 4, сектора органического производства – 1, производителей кормов – 1, пищевой промышленности – 5, розничной торговли – 2, федерального обслуживания – 4, регионального правительства – 5.

Комитет собирается по требованию министра здравоохранения или *FASFC*, но может также быть создан и по собственной инициативе.

Во **Франции** государство контролирует безопасность аграрной продукции с помощью различных организаций, которые по своей ведомственной подчиненности относятся к трем министерствам:

- Министерство сельского хозяйства и рыболовства;
- Министерство здравоохранения и солидарности;
- Министерство экономики, финансов и промышленности [14].

Система контроля производства пищевых продуктов во Франции, в основу которой положен принцип управления риском, включает три основных органа:

- Главное управление пищевой и перерабатывающей промышленности (ГУППП);
- Главное управление конкуренции, потребления и борьбы с правонарушениями (ГУКПБП);
- Главное управление здравоохранения (ГУЗ).

Министерству сельского хозяйства и рыболовства подчиняется *ГУППП*. Оно обеспечивает санитарную безопасность внутри пищевой цепи, выполняет задачи министерства в сфере защиты растений,

здоровья и защиты животных, в области организации систем обеспечения качества продуктов питания на всех стадиях их производства, транспортировки и продажи.

В его функции также входит мониторинг санитарного качества всей пищевой цепи в отношении продуктов животного происхождения и до первой обработки в отношении продуктов растительного происхождения.

Министерству здравоохранения и солидарности подчиняется ГУЗ. Оно осуществляет свои функции во всех направлениях, имеющих отношение к здравоохранению и санитарной безопасности продуктов питания и питьевой воды. Управление осуществляет контроль питьевой воды и проводит расследования при пищевых отравлениях людей.

Министерству экономики, финансов и промышленности подчиняется ГУКПБП. Оно призвано обеспечивать открытую и лояльную конкуренцию и защищать интересы потребителей. Сфера его деятельности охватывает не только безопасность и качество всех потребительских товаров (состав, пищевые добавки, этикетирование, коммерческая деятельность и т. д.), но и услуги. Пищевая промышленность также является частью его деятельности [6].

Между Министерством сельского хозяйства и рыболовства и Министерством экономики, финансов и промышленности подписан протокол о координации контрольной работы, который предусматривает взаимное предварительное уведомление о предстоящих планах контроля и расследований, представляющих национальный интерес с точки зрения безопасности пищевых продуктов. В областях общей компетенции могут организовываться совместные обследования.

В республике также создана независимая структура – *Французское агентство санитарной безопасности продуктов питания* (ФАСБПП), которому поручено проводить оценку санитарных и пищевых рисков продуктов питания. В функции данного ведомства входит надзор и оповещение о тревоге, проведение научных исследований и обеспечение научно-технической поддержки государственных органов, обеспечение информированности и гласности.

В то же время никакими контрольными полномочиями *ФАСБПП* не располагает. Его функции направлены на решение трех основных задач:

⇨ оценка пищевых и санитарных рисков на протяжении всей пищевой цепочки от производства до потребления по трем основным категориям пищевых продуктов: животного и растительного происхождения, применяемая в пищу вода;

⇨ выполнение исследовательской работы и научно-техническая поддержка;

⇨ ответственность в области ветеринарных препаратов.

Для выполнения возложенных задач ФАСБПП опирается на 10 экспертных комитетов и 12 исследовательских лабораторий. Для обеспечения независимости членов комитетов их назначение производится по результатам открытого конкурса [14].

В США разделение ответственности между контролирующими органами было достигнуто благодаря координации деятельности различных ведомств. Фактически существует более 50 соглашений между основными ведомствами, осуществляющими контроль в сфере безопасности продовольствия, и органами власти, координирующими совместные усилия и устраняющими возникающие противоречия.

В США функционируют следующие федеральные ведомства, сфера ответственности которых – обеспечение продовольственной безопасности потребителей:

- ✦ Управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (Food and Drug Administration – FDA);
- ✦ Служба контроля безопасности пищевых продуктов (Food Safety and Inspection Service – FSIS);
- ✦ Служба по здоровью животных и растений (Animal and Plant Health Inspection Service – APHIS);
- ✦ Управление по охране окружающей среды (Environmental Protection Agency – EPA) [8].

Полномочия ведомств по обеспечению безопасности производства продуктов питания распределены следующим образом.

За защиту потребителей от небезопасной или неправильно промаркированной продукции отвечает *FDA*. Обязательному контролю подлежат все продукты питания, кроме тех, контроль над которыми входит в компетенцию *FSIS*, а также все пищевые добавки. Ведомство также контролирует уровень остаточного количества пестицидов во всех продуктах питания, кроме мяса, птицы и яиц; осуществляет инспекционные проверки предприятий пищевой промышленности; контроль импортных продуктов питания, комбикормовых заводов, медикаментов и пищевых добавок.

Управление работает в тесном контакте с государственными властями в целях сбора и обмена информацией. Кроме того, в его функции входит разработка стандартов, регламентирующих состав, качество, питательную ценность, безопасность и маркировку продуктов питания, включая пищевые ингредиенты и красители.

Управление также проводит исследования по улучшению методов обнаружения и предупреждения возможных загрязнений продуктов питания, а также сбор данных по пищевой ценности продуктов, пищевым добавкам и остаточному количеству пестицидов.

В свою очередь, *FSIS* контролирует безопасность, качество и соответствующую маркировку мяса, птицы и продуктов из яиц. Обязательному инспектированию данным ведомством подлежит следующая продукция: все свежие (охлажденные) и замороженные виды говядины, мясо птицы, свинина и продукты их дальнейшей переработки, содержащие 3 % сырого мяса или 2 % приготовленной птицы или мяса.

Всеми вопросами, связанными с защитой животных и растений от вредителей и болезней, занимается *APHIS*.

Вопросами охраны здоровья населения и защиты окружающей среды от рисков, связанных с использованием пестицидов, занимается *EPA*. Ведомство также содействует развитию безопасных методов борьбы с вредителями, регламентирует допустимые уровни остаточного содержания пестицидов в продуктах питания, регулирует производство, распространение, рекламу, продажу, хранение, применение и уничтожение пестицидов, используемых при производстве и переработке продуктов питания. Данная структура несет ответственность за изучение научных данных о новых пестицидах и их дальнейшую регистрацию [5].

В настоящее время в США активно прорабатываются варианты создания высокоинтегрированной системы обеспечения национальной продуктовой безопасности, ключевую роль в которой должны сыграть соответствующие подразделения Министерства сельского хозяйства. Это связано с пониманием того, что нынешняя американская система, в которой участвуют несколько федеральных ведомств, не может гарантировать полную безопасность продукции для потребителя [13].

В **Канаде** на федеральном уровне ответственность за пищевую безопасность и организацию контроля за продуктами питания возложена на четыре министерства: Земледелия и сельскохозяйственных продуктов, Здравоохранения, Промышленности и Рыбного хозяйства.

Чтобы повысить эффективность и оперативность системы контроля за продуктами питания, правительство Канады в 1997 г. объединило продовольственную инспекцию данных четырех министерств в *Канадскую инспекцию пищевых продуктов* (Canadian Food Inspection Agency – CFIA), которая подотчетна министру Земледелия и сельскохозяйственных продуктов (Minister of Agriculture and Agri-food).

Данная инспекция отвечает за контроль продовольствия на федеральном уровне, который распространяется на производство кормов для животных, производство пищевых продуктов, сбыт и розничную торговлю. Целевой задачей агентства является обеспечение безопасности пищевых продуктов, здоровья животных и защита растений. Впервые за всю историю инспекционных проверок продовольствия вся ответственность была возложена на одно федеральное агентство Канады.

Необходимо отметить, что формирование единого государственного агентства, ответственного за контроль качества пищевых продуктов, снизило расходы государственного бюджета на деятельность в сфере обеспечения контроля безопасности пищевых продуктов. Также к преимуществам создания единого агентства можно отнести улучшение коммуникации, облегчение взаимодействия с регулирующими органами, уменьшение количества инспекций предприятий и др. [1].

Ответственность за принятие нормативов, касающихся безопасности пищевой продукции, включая исследования, оценку рисков и установление норм допустимого остаточного содержания вредных веществ, возложена на Министерство здравоохранения Канады в соответствии с принципом разделения оценки риска (Министерство здравоохранения) и управление рисками (CFIA).

В то же время стандарты, не относящиеся к здоровью человека, животных или растений, а касающиеся технологических и потребительских свойств продукции, продолжают устанавливаться Министерством земледелия и сельскохозяйственных продуктов, например, стандарты качества в отношении сортности культур (цвет, форма, размер), животных (доля жира в мясе) и пищевых продуктов (размер яиц).

На местном уровне ответственность за безопасность продукции несут местные органы управления, поэтому области и провинции также разрабатывают документы с целью обеспечения качества и безопасности пищевой продукции, производимой и продаваемой в пределах их юрисдикции, которые являются дополнением к федеральным законам [1, 7].

В Новой Зеландии за разработку нормативных актов, относящихся к экспорту пищевых продуктов животного и растительного происхождения, отвечает Министерство сельского и лесного хозяйства MAF (Ministry of Agriculture and Forestry), а за регулирование внутреннего рынка пищевых продуктов – Министерство здравоохранения. Границы между ответственностью этих министерств не всегда четкие (особенно это касается пищевых продуктов, произведенных на экспорт, но реализуемых на внутреннем рынке). Поэтому в последние годы с целью производства безопасных пищевых продуктов было налажено более тесное сотрудничество между данными ведомствами, что привело к разработке общего подхода к механизму регулирования, описываемому как модель оптимального регулирования.

В модели оптимального регулирования основное внимание было уделено трем важнейшим элементам:

- созданию соответствующих стандартов на продукцию;
- контролю выполнения нормативных актов;
- официальному принятию необходимых элементов системы.

После реорганизации MAF было создано *Управление по пищевой безопасности* (Food Assurance Authority – MAF Food), основными целями которого являются:

- ✓ содействие пищевой безопасности;
- ✓ эффективность гарантии пищевой безопасности;
- ✓ последовательное применение требований пищевой безопасности;
- ✓ соблюдение международных обязательств;
- ✓ влияние на международные стандарты.

Управление по пищевой безопасности отвечает за разработку и соблюдение стандартов Новой Зеландии в экспортном секторе пищевой промышленности, в частности, стандартов для продуктов животного и растительного происхождения.

В управление входит специальное подразделение *Food's Compliance and Investigation Group*, которое планирует и проводит контрольные проверки выполнения требований, необходимых для доступа на внутренний и зарубежные рынки. Оно отвечает за текущую проверку соблюдения конкретными отраслями промышленности требований пищевой безопасности, их доступ к рынкам и соблюдение требований законодательства [1].

В **Литве** в июле 2000 г. произошло слияние трех ведомств по контролю безопасности пищевых продуктов: Государственная гигиеническая инспекция, Государственная инспекция по качеству и Государственная ветеринарная служба объединились в одну *Государственную службу по контролю безопасности пищевых продуктов и ветеринарии* (SFVS), напрямую подотчетную премьер-министру страны [11].

В результате данной реорганизации основные функции и обязанности Министерства здравоохранения и SFVS были распределены следующим образом:

Министерство здравоохранения разрабатывает обязательные требования к пищевым продуктам, например, максимально допустимый остаточный уровень, а также проводит мониторинг безопасности пищевых продуктов и инфекций;

SFVS ответственно за внедрение и применение методов и механизмов контроля безопасности пищевых продуктов и ветеринарного контроля, как в отношении внутреннего производства, так и системы обеспечения продовольственной безопасности и охраны здоровья сельскохозяйственных животных и растений в странах.

Также было значительно сокращено число инспекций и количество государственных служащих, проводивших инспекции. Однако занятость в отделах Министерства сельского хозяйства, ответственных за внедрение процедур ЕС, увеличилась.

Лаборатории отдельных ведомств, которые вошли в состав SFVS, были консолидированы. В результате их число сократилось с 50-ти в 1994 г. до 10-ти в 2001 г. Данная реформа была проведена исходя из того, что, имея меньше лабораторий, появляется возможность более целевого и эффективного использования ресурсов на их оснащение, обучение персонала и т. д. Кроме того, Национальная ветеринарная лаборатория, референс-лаборатория для диагностики заболеваний животных и проведения анализов безопасности пищевых продуктов получили аккредитацию ЕС в 2000 г., а три филиала последней, а также центральная лаборатория SFVS – ЕС в 2005 г. [10, 11].

В Латвии в результате оптимизации взаимосвязанных функций министерств Земледелия и Здравоохранения с 2006 г. лаборатории Государственного диагностического центра ветеринарной медицины Продовольственно-ветеринарной службы были объединены с лабораториями Агентства общественного здоровья, находящимися в ведении Министерства здравоохранения, в Национальный диагностический центр (НДЦ).

В результате реструктуризации и объединения НДЦ и Государственного агентства «Латвийское агентство рыбных ресурсов» в 2010 г. был создан государственный Научный институт безопасности пищевых продуктов, здоровья животных и охраны окружающей среды «BIOR», который находится в подчинении Министерства земледелия. В нем функционируют 6 испытательных лабораторий, в том числе – три центральные лаборатории в Риге (лаборатория испытаний продовольствия и окружающей среды, диагностики болезней животных, клинической микробиологии), региональные лаборатории в Валмиере, Лиепае, Даугавпилсе, которые осуществляют контроль безопасности продуктов питания.

Целью деятельности НДЦ является проведение лабораторной диагностики для сохранения здоровья человека и животных, определения факторов риска для состояния окружающей среды, обеспечения оборота безопасного продовольствия [12].

Заключение

Таким образом, как показывают исследования, формы организации и методы формирования системы контроля качества и безопасности аграрной продукции в различных странах существенно отличаются. В то же время сравнительный анализ указывает на то, что независимо от их организационной структуры в контроле качества и безопасности аграрной продукции, как правило, задействовано много различных ведомств, агентств и т. д.

В качестве преобладающей тенденции следует отметить, что за последнее десятилетие многие страны упростили национальные системы

контроля качества и безопасности аграрной продукции и консолидировали их усилия в целях повышения эффективности их функционирования. Это стало возможным благодаря тому, что функции по обеспечению безопасности пищевых продуктов, которые ранее были распределены среди нескольких ведомств, были переданы в ведение одного органа (Канада, Новая Зеландия, Литва и т. д.). При этом, как показала практика, наиболее эффективные из существующих национальных систем обеспечения безопасности продукции организованы на базе национальных ветеринарных служб.

В целом изучение опыта стран свидетельствует, что эффект от концентрации функций контроля качества и безопасности аграрной продукции, как правило, положителен, а основными его преимуществами являются более последовательное и своевременное применение законов и нормативов безопасности пищевых продуктов, снижение количества дублирующих друг друга инспекций и т. д.

Список использованных источников

1. Assuring food safety and quality: guidelines for strengthening national food control systems / World Health Organization, Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Rome: FAO, 2003. – 74 p.
2. Country profile of Belgium: on food and feed safety, animal health, animal welfare, and plant health / European commission / Health and consumer protection directorate-general. – 2007. – 71 p.
3. General guidance for third country authorities on the procedures to be followed when importing live animals and animal products into the European Union // European Commission, Health & Consumer Protection Directorate-General, Food and Veterinary Office [Electronic resource]. – 2003. – Mode of access: http://europa.eu.int/comm/food/fs/inspections/special_topics/index_en.html. – Date of access: 14.07.2006.
4. Ветеринарный контроль и карантинный фитосанитарный контроль как меры нетарифного регулирования [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://customsexpert.ru/practicum/legal-entity/vetkontrol-i-fitokontrol.htm>. – Дата доступа: 10.08.2012.
5. Высококачественные продукты из США / USEFOOD.RU [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.usfoods.ru/catalog>. – Дата доступа: 25.04.2007.
6. Европейские системы контроля безопасности продуктов питания: новые перспективы на гармонизированной правовой основе. Второй глобальный форум ФАО/ВОЗ сотрудников органов по обеспечению продовольственной безопасности. – Бангкок: ФАО, 2004. – 15 с.
7. Касьяненко, А. Перспективы повышения качества российского продовольствия (на основе опыта канадской системы пищевой промышленности) / А. Касьяненко, С. Оболенский, С. Джойл // Пищевая промышленность. – 2006. – № 12. – С.18–19.

8. Конарева, Л. Как США обеспечивает качество потребительских товаров / Л. Конарева // Стандарты и качество. – 2004. – № 7. – С. 82–88.

9. Контроль качества продуктов питания: берем пример с Германии [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=48333>. – Дата доступа: 21.05.2012.

10. Корешков, В.Н. Контроль продовольственной продукции и сельскохозяйственного сырья в Литовской республике / В.Н. Корешков, Н.А. Жагора, Г.В. Артеменко // Стандартизация. – 2010. – № 3. – С. 41–45.

11. Мировая практика систем контроля пищевой безопасности [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-202462.html?page=4>. – Дата доступа: 14.04.2012.

12. Национальный диагностический центр // Научный институт безопасности пищевых продуктов, здоровья животных и охраны окружающей среды [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.bior.gov.lv/ru/top-menu/o-nas/istorija/nacional-nij-diagnosticheski-centr>. – Дата доступа: 18.07.2012.

13. Относительно роли ветеринарной службы в обеспечении некоторых аспектов национальной безопасности // Россельхознадзор [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.fsvps.ru/fsvps/news/4008.html>. – Дата доступа: 15.04.2012.

14. Французская система санитарной безопасности продуктов питания // Министерство сельского хозяйства и рыболовства Франции [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://alimentation.gouv.fr/alerte-produit1>. – Дата доступа: 14.09.2010.

Материал поступил в редакцию 29.03.2013 г.

УДК 339:631.3

А.С. Сайганов, доктор экономических наук, профессор
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Зарубежный опыт организации восстановления и продажи подержанной техники

Аннотация. Проведен системный анализ зарубежного опыта организации и продажи подержанной техники с точки зрения его использования в АПК Республики Беларусь.

Ключевые слова: рынок подержанной техники, формы использования техники, цены на восстановленные машины и детали, каналы реализации подержанных машин, технический сервис вторичного рынка сельскохозяйственных машин, потребители подержанной техники, экономическая эффективность.

Введение

Практика показывает, что в настоящее время ускорение темпов модернизации сельскохозяйственного производства в значительной мере зависит от эффективности функционирования рынка подержанной техники, поскольку данный процесс может оказаться недопустимо длительным. В этой связи в условиях острого дефицита различных средств производства, их быстрого старения и снижения надежности существенное значение приобретает максимальное использование имеющихся резервов, которые и формируют вторичный рынок сельскохозяйственной техники.

Материалы и методы

При изучении зарубежного опыта организации восстановления и продажи подержанной техники использовались имеющиеся базовые наработки по данной проблеме, а также проведенные дополнительные углубленные исследования. При этом применялись различные методы, в том числе системного анализа, экономико-статистический, абстрактно-логический и др.

Результаты исследований

Изучение литературы по данной проблеме показало, что в настоящее время особенно масштабное развитие вторичный рынок сельскохозяйственной техники получил в странах Западной Европы и США. Это обусловлено несколькими основными причинами.

Прежде всего сельское хозяйство названных стран отличается высоким уровнем энергообеспеченности и энерговооруженности труда,

комплексной механизацией всех технологических процессов [2]. Например, в Германии средняя годовая загрузка трактора составляет всего 400–600 ч, зерноуборочного комбайна – 50–60 га, тогда как в Беларуси (по состоянию на 2009 г.) – 1200–1500 ч и 150–170 га соответственно.

Между тем семейные фермы, которые являются основными товаропроизводителями, имеют сравнительно небольшие площади земельных угодий. Так, в странах ЕС средние размеры ферм варьируют от 4,3 га в Греции до 65,1 га в Великобритании, в США – 186,6 га [2]. Вследствие этого на долю средств механизации и рабочей силы вместе взятых приходится 50–60 % общих производственных издержек. Многие фермеры не могут приобрести самостоятельно новую дорогостоящую технику, так как для того чтобы покрыть затраты на амортизацию и получить прибыль, сельскохозяйственные машины должны находиться в эксплуатации определенное количество часов в год, чего невозможно сделать в масштабах отдельного хозяйства. В связи с этим в странах с развитой рыночной экономикой, о чем свидетельствует анализ зарубежного опыта, существуют различные формы использования техники, предопределяющие характер комплектования машинно-тракторного парка [2, 13–16, 26].

В процессе дальнейшего изучения выявлено, что первая форма предполагает эксплуатацию техники, как правило, на ферме собственника и на соседних сельскохозяйственных угодьях, при ее использовании в машинных товариществах «рингах» и «кружках». При этом средства механизации принадлежат одному владельцу. В целом под данную форму подпадает от 60 до 80 % сельскохозяйственной техники стран Западной Европы и США.

Вторая форма включает кооперативы, а также машинные синдикаты, где покупка, владение и использование техники производятся несколькими собственниками [2]. Среди фермеров в зарубежных странах она распространена незначительно [14]. Поэтому на данную форму приходится от 7 до 15 % техники, причем преимущественно новой и дорогостоящей. Здесь причины такого положения больше психологические, чем экономические. По-видимому, размеры возможной экономики на технике при таком ее использовании представляются фермерам значительно меньшими из-за предполагаемого недобросовестного выполнения работы на чужом поле партнерами кооперации. Кроме того, при совместном пользовании техникой трудно решить проблему разделения ответственности за поломки и, соответственно, расчетов за ремонт (мнение и российских фермеров).

Третья форма представлена подрядными предприятиями по оказанию механизированных услуг (контракт-фирмами, машинными станциями,

прокатными пунктами и др.). Основным источником дохода у них, в отличие от фермерских хозяйств, непосредственно является сельскохозяйственная техника [20].

Анализ опыта работы подрядных компаний указывает на способность обеспечить высокую загрузку сельскохозяйственной техники, чего нельзя сказать об указанных выше формах по совместному использованию техники. Это объясняется их особенностями. Для первых главный источник дохода – это непосредственно сама техника, что, в свою очередь, определяет их естественное стремление к увеличению радиуса обслуживания, заставляет их прибегать к заблаговременности ведения договорных отношений с потребителями услуг, оптимизации маршрутов передвижения техники. Вторые же стремятся получить максимальный выход продукции с единицы земельной площади, а обеспечение высокой загрузки сельскохозяйственной техники уже не является первоочередной целью. Это позволяет сделать вывод о том, что подрядные компании оказывают большее влияние на рынок новой сельскохозяйственной техники. Так, около 60–70 % всех новых самоходных зерно- и кормоуборочных машин (комбайнов) используется подрядчиками.

Представленные выше обстоятельства обуславливают тот факт, что, например, в США продажа подержанных тракторов составляет 150–200 тыс. ед. в год, в то время как новых – около 100 тыс. ед. В свою очередь, в Германии, которая занимает одно из ведущих мест среди высокоразвитых стран, ежегодно продается 65–75 тыс. ед. подержанных сельскохозяйственных тракторов и только 23–24 тыс. ед. – новых. Так, если в 2000 г. в Германии емкость вторичного рынка сельскохозяйственной техники составила 11 млрд евро, то уже в 2002 г. – 14 млрд евро, или увеличилась почти в 1,3 раза, что указывает на постоянное развитие данного направления рынка техники. В целом в странах Западной Европы и Северной Америки на один проданный новый трактор или комбайн приходится 2–4 ранее бывших в употреблении. Это дает возможность мелким хозяйствам экономить средства, покупая подержанные, сравнительно дешевые машины, направлять капитал на производственное строительство, совершенствование технологии, улучшение земель, покупку сортовых семян и другие потребности [6, 11, 24].

Аналитическое сравнение показывает, что наибольшим платежеспособным спросом на вторичном рынке стран с высокоразвитым сельскохозяйственным производством пользуется техника, отслужившая 3–5 лет, цена которой составляет примерно 30–60 % от стоимости новой. При этом наработка по основным видам машин имеет, как правило, незначительную величину. Так, например, сюда относятся тракторы с фактической наработкой до 3000 моточасов, зерноуборочные и кормоуборочные

комбайны – до 1000 моточасов. Достаточно неплохо на рынке подержанных сельскохозяйственных машин реализуются тракторы и комбайновая техника со сроком службы 6–8 лет при годовой наработке не более 600 и 170 моточасов соответственно [10]. Следовательно, при покупке подержанной машины принимается в расчет не только ее срок службы, но и интенсивность использования прежним владельцем, которую несложно определить, зная примерные размеры обрабатываемых площадей и общую численность машин данного вида у продавца.

Немаловажной причиной развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники является тот факт, что подержанные машины – источник запасных частей для старых, снятых с производства моделей, так как новые запасные части для таких машин выпускаются в ограниченном количестве и по высоким ценам. Например, в США цена восстановленной детали не превышает 70 % от стоимости новой детали промышленного изготовления. Так, фирма «Central Traktor» (США) регулярно приобретает узлы и агрегаты для восстановления машин и продает их по цене около 50 % от новых.

Следует подчеркнуть, что экономическая целесообразность использования восстановленных узлов и агрегатов объясняется не только их меньшей стоимостью, но и тем, что детали, восстановленные по современным технологиям, имеют практически такой же ресурс, как и новые. Это позволяет сохранять высокий уровень безотказности машины в целом.

Таким примером может служить английская фирма «Perkins», которая выпускает двигатели внутреннего сгорания, в том числе тракторные, а также восстанавливает и вновь продает подержанные моторы собственного производства. Бывшие в употреблении двигатели фирма скупает по всему миру, доставляет на завод, разбирает их на узлы и агрегаты, которые дефектует и по возможности восстанавливает для последующего использования при ремонте двигателей. Отремонтированные моторы имеют высокую надежность, а гарантия на них такая же, как и на новые. Тем не менее фирма продает их по цене всего лишь 40–60 % от стоимости новых двигателей [5].

Было установлено, что в числе причин, обусловивших широкое развитие и популярность в западных странах вторичного рынка сельскохозяйственных машин, следует также назвать хорошо налаженный технический сервис и льготные условия покупки. Так, наряду со схемой, предусматривающей полную оплату стоимости машины, при покупке широкое распространение получила продажа в рассрочку (в кредит). Практикуется также продажа в зачет, когда продавцу новой машины покупатель передает подержанную машину по согласованной цене

и доплачивает разницу. Что касается технического сервиса то, к примеру, в Германии, несмотря на то, что цены восстановленных машин достаточно высокие, они пользуются спросом, так как хорошо организовано предпродажное и послепродажное, в том числе гарантийное, обслуживание, быстро удовлетворяются заявки на запасные части, предусмотрены благоприятные условия финансирования [5, 12].

Имеет место немало случаев прямой продажи подержанных машин, когда они продаются непосредственно одним фермером другому. Но чаще всего, как показывают проведенные исследования, бывшая в употреблении техника реализуется через посредников. Обычно это предприятия-дилеры – представители фирм-производителей сельскохозяйственных машин, независимые или основанные на фермерской кооперации. Например, в Германии подобные организации стараются заинтересовать потребителей в приобретении более дешевых подержанных машин с предоставлением на них определенных гарантий, выдаваемых в виде свидетельств, применение которых распространяется только на сложную сельскохозяйственную технику: подержанные тракторы, самоходные зерно- и кормоуборочные комбайны и т. п. В свидетельствах перечисляются возможные претензии потребителя и услуг, оказываемых дилером в случае их возникновения, указывается тип машины, ее номер, год производства, наработка на момент продажи и техническое состояние. Дилер обязан за свой счет устранить только внезапно возникающие неисправности в двигателях, коробках перемены передач, главных передачах, гидравлическом оборудовании. Все расходы на запасные части, разборочно-сборочные операции, транспортные издержки (как на доставку техники, так и на проезд специалистов) и затраты на материально-техническое снабжение в пределах Германии дилер берет на себя. Если затраты на ремонт агрегата, стоящего на гарантии, превышают стоимость аналогичного агрегата в обменном фонде или ремонт является невозможным, то дилер заменяет его, относя на свой счет затраты на разборку и сборку и связанные с приобретением обменного узла расходы. Однако потребитель обязан возместить дилеру некоторую часть его расходов в зависимости от наработки машины (табл.) [3].

Таблица. Возмещение затрат дилеру в зависимости от наработки машины

	Наработка агрегата, моточасов										
	200	400	600	800	1000	1200	1400	1600	1800	2000	Свыше 2000
Возмещение затрат, %	0	5	10	15	20	25	30	35	40	50	60

Необходимо отметить, что в настоящее время основным источником информации о предложениях подержанной техники, а также посредником между участниками вторичного рынка сельскохозяйственных машин выступает Интернет. С его помощью имеется возможность свести вместе продавцов и покупателей не только данной страны, но и разных стран. Тем самым существенно расширяются границы данного сегмента рынка техники. При этом в перспективе просматривается возможность организации глобального рынка.

В Интернете созданы биржи подержанных машин. В Германии – это Федеральное объединение немецкой экспортной торговли (BDEx), в состав которого входит около 50 фирм, а также Объединение немецких торговцев подержанными машинами. На транснациональном уровне в Европе этим занимается объединение EAMTM, в которое входят 350 членов. В других странах для Интернета создаются многочисленные банки данных о подержанных машинах. Самой крупной биржей Интернета считается «Suplus Record Machinery and Equipment Directory», на которой предлагается к продаже 50 тыс. ед. техники.

Наряду с вышеизложенным интерес представляет опыт формирования вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Российской Федерации и других стран СНГ.

Следует подчеркнуть, что одной из главных причин зарождения и развития данной сферы является либерализация рынков сельскохозяйственной техники названных стран в постсоветский период. Более того, в настоящее время с ростом производства сельскохозяйственной продукции наблюдается большая потребность в обновлении и доукомплектовании средств производства [1, 23]. Так, на их территорию активно стала поступать зарубежная сельскохозяйственная техника, причем значительная ее часть – бывшая в употреблении. Данное обстоятельство обусловлено высокой стоимостью новой сельскохозяйственной техники передовых производителей мира, а также тем, что по своему техническому уровню, особенно по показателям безотказности, эргономическим характеристикам, технологичности обслуживания, качеству выполняемых работ подержанные машины из стран Западной Европы и США зачастую превосходят новые машины производства стран СНГ, имея при этом сопоставимую с последними стоимость. Однако, как показывает опыт развития рынка подержанной сельскохозяйственной техники в странах СНГ, он носит стихийный характер, который не отвечает нормам и правилам его функционирования в странах с развитой рыночной экономикой. При этом пока на низком уровне находится востребованность техники, которая выработала свой срок службы, для проведения восстановительных работ

на специализированных ремонтных предприятиях с последующей ее реализацией на вторичном рынке [21, 22, 25].

Особого внимания заслуживает опыт формирования рынка подержанной сельскохозяйственной техники Тверской области Российской Федерации [17]. По состоянию на 2002 г. лишь 22 % хозяйств области работало рентабельно. Парк основных сельскохозяйственных машин по сравнению с 1990 г. сократился более чем в 2 раза. Средняя нагрузка на физический трактор составляет 64 га пашни (по нормативу 40 га), на плуг – 242 га (151 га), нагрузка на культиваторы превышает нормативную в среднем в 3,5 раза, а в некоторых районах – в 8 раз. Техническая готовность основных видов сельскохозяйственных машин – 50–70 %. При этом большая часть техники выработала нормативный срок эксплуатации. В критическом положении находился тракторный парк области, в котором более 10 тыс. машин (71 % от наличия) выработали свой срок амортизации, что в целом соответствует технико-технологическим показателям сельского хозяйства Беларуси.

По результатам анализа сложившейся ситуации и на основе имеющегося опыта в других регионах России пришли к основополагающему выводу, что одной из перспективных мер является сдача восстановленной техники в финансовую аренду на условиях областного лизинга. Наряду с этим была разработана и внедрена Целевая программа «Оптимизация уровня механизации сельскохозяйственного производства в Тверской области на 2001–2005 годы», предусматривающая меры и этапы формирования и развития рынка подержанной сельскохозяйственной техники. Последовательность ее реализации заключалась в следующем. Главные инженеры районов (на практике часто являющиеся одновременно государственными инспекторами гостехнадзора) выезжали в хозяйства для выявления неиспользуемой техники, где вместе с представителями хозяйств производили сверку средств механизации, состоящих на балансе предприятия, с фактическим ее наличием на машинном дворе. Затем устанавливали число списанной, а также не стоящей на учете техники. После этого совместно с руководством предприятия определялся перечень сельскохозяйственных машин, техника из числа которого могла быть продана другому потребителю или реализована для восстановления и последующей эксплуатации. Аналогичную работу в области проводили государственные инспекторы гостехнадзора. По результатам проведения данного комплекса мероприятий был сформирован областной (в разрезе по отдельным административным районам) банк данных о наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей неэксплуатируемой техники для дальнейшего использования на вторичном рынке.

Целевая программа «Оптимизации уровня механизации сельскохозяйственного производства Тверской области на 2001–2005 годы» предполагала следующий механизм взаимоотношений между контрагентами рынка подержанной техники:

1. Сельскохозяйственное предприятие оформляет соответствующую заявку на восстановление подержанной техники.

2. Представитель хозяйства совместно с государственным инспектором гостехнадзора на основе данных о сервисных предприятиях выбирает ремонтно-техническое предприятие (РТП), наиболее подходящее для проведения восстановительных работ.

При этом выбор ремонтного предприятия осуществляется по следующим оценочным показателям:

- наличие соответствующей ремонтно-обслуживающей базы;
- качественное исполнение восстановительных работ и выдача гарантийных талонов на отремонтированную технику (сертификатов качества).

3. При соответствии РТП предъявляемым требованиям администрация района выдает ему лицензию на проведение операций по купле-продаже техники.

4. Представители РТП и сельскохозяйственного предприятия подписывают договор на восстановление подержанной техники. При его оформлении согласуется стоимость машины, подлежащей восстановлению. Представители трех заинтересованных сторон (сельскохозяйственное предприятие, РТП и инспектор гостехнадзора) на основе имеющейся предварительной стоимости машины определяют ее окончательную стоимость до восстановления. В качестве базы расчетов используют основные технические параметры машины и конъюнктуру на вторичном рынке, в частности, сложившиеся цены. В завершение составляется акт оценки подержанной машины, в котором подробно отражаются ее основные технические характеристики: паспортные данные, срок эксплуатации, наработка, комплектность, виды проведенного сервисного обслуживания, имеющиеся неисправности и дефекты, процент снижения стоимости в зависимости от перечисленных факторов, данные владельца техники, а также другие условия. Документ визируется представителями трех сторон.

5. Составляется договор на восстановление подержанной техники на основе типового договора. Договор составляется в трех экземплярах и содержит следующие данные: предмет договора, права и обязанности сторон, прочие условия, адреса и реквизиты сторон. В конце документа уполномоченные лица заинтересованных сторон ставят свои подписи.

6. После юридического оформления документов хозяйство передает технику в РТП на восстановление. По условиям договора услуги

по транспортировке, восстановлению и хранению на площадках осуществляет РТП. Соответствующие затраты включают в цену восстановления и реализации техники.

Программой были предусмотрены следующие варианты экономических отношений по поводу купли-продажи техники:

первый – сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и получает либо ее денежный эквивалент, либо услуги РТП на соответствующую сумму;

второй – сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и получает в обмен капитально отремонтированную. Например, четыре неисправных трактора (с учетом их комплектности) обмениваются на один капитально отремонтированный;

третий – сельскохозяйственное предприятие продает РТП неиспользуемую технику и после восстановления приобретает ее вновь посредством единовременного платежа или на условия лизинга.

Для повышения эффективности движения подержанной техники на вторичном рынке было решено создать два фонда – ремонта и лизинга. Предприятия, которые создавались для обслуживания этих фондов, исполняют роль фондодержателей. Их выбирают на конкурсной основе. В задачи фондодержателей входит формирование парка восстановленной сельскохозяйственной техники для последующей продажи и передачи в финансовую аренду (лизинг). Процессы движения и реализации техники отражены на рисунке.

Следует отметить, что техника после восстановления, как правило, остается на территории РТП и фондодержателю не транспортируется.

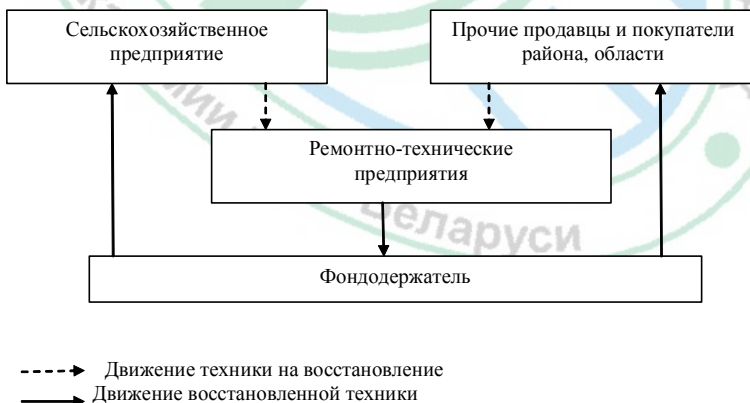


Рис. Процессы движения и реализации подержанной техники в Тверской области

Производится только юридическое переоформление документов, и у отремонтированной техники меняется владелец.

С учетом имеющегося опыта низкой платежеспособности сельскохозяйственных организаций области, кроме вышеуказанных схем реализации техники, при купле-продаже предусматривались также варианты рассрочки платежей, а при оплате лизинга – возможность расчета с фондодержателем произведенной продукцией.

Департамент социально-экономического развития села администрации Тверской области со своей стороны контролирует законность производимых сделок, проверяет правильность расчетов при оценке подержанной техники и после этого принимает решение о выделении фондодержателю финансовых средств на закупку у РТП техники для формирования парка сельскохозяйственных машин в обоих фондах.

Наряду с этим, например, в других регионах России осуществляется целенаправленная работа по организации купли-продажи подержанной и восстановленной сельскохозяйственной техники производства заводов Беларуси, Украины и непосредственно самой России. Так, на ОАО «Клинское РТП», которое находится в Московской области, организованы скупка и восстановление тракторов «Т-150К», «К-701» и их модификаций, а также кормоуборочных машин «Е-281Е», «Е-281С», «Е-303» и их агрегатов [3]. Техническое состояние машин и закупочные цены определяются совместно специалистами хозяйств и РТП на месте покупки. Практикуется оплата восстановленной машины в обмен на одну подержанную с доплатой разницы в стоимости или в обмен на несколько подержанных без доплаты. Хозяйствам взамен подержанных машин передаются также отремонтированные двигатели и КПП в сборе. Рентабельность работ по восстановлению подержанных машин составляет 20–25 %.

ГУП «Ульянинский опытно-мотороремонтный завод», который находится также в Московской области, занимается ремонтом подержанных двигателей (в том числе от списанных машин) тракторов и автомобилей. Завод принимает в счет оплаты любые подержанные двигатели и гарантирует 80 % -й ресурс восстановленных от ресурса новых при стоимости отремонтированных двигателей 25–30 % стоимости новых. На заводе на хорошем уровне сохранен технический обменный пункт (ТОП). Хозяйства доставляют своим транспортом подержанные авто-тракторные и комбайновые двигатели, а взамен получают отремонтированные со скидкой до 10 % затрат на ремонт двигателей внутреннего сгорания. Кроме двигателей завод восстанавливает топливные насосы и турбокомпрессоры тракторных и автомобильных ДВС по цене 25–30 % от цены на новые изделия [19].

Немаловажным по сравнению с опытом Российской Федерации является изучение современного этапа развития вторичного рынка средств производств для сельскохозяйственных товаропроизводителей Украины. Как показывает анализ функционирования отрасли растениеводства, сельскохозяйственные организации этой страны обеспечены лишь на 45–65 % машинами от их нормативной потребности [8]. При этом более 90 % из них выработали свой амортизационный срок службы. В то же время следует отметить, что рынок сельскохозяйственных машин Украины – один из самых больших в Европе. Так, например, для обеспечения лишь простого воспроизводства тракторов ежегодная потребность в новой технике составляет более 20 тыс. ед. Однако, как показывает практика, ежегодно их число в среднем сокращается на 11 тыс. ед.

В отличие от белорусского опыта зерноуборочная техника тоже не является исключением. Так, для обеспечения уборки в соответствии с агротехническими сроками зерноуборочный парк Украины должен обмолачивать около 250–260 тыс. т зерновых за час, притом что по состоянию на 2006 г. реально обмолачивалось лишь 70–80 тыс. т за час. В результате этого только из-за естественного (биологического) процесса осыпания на Украине теряется, по различным оценкам, около 8 млн т зерна [4].

Углубленные исследования показали, что для проведения уборочных работ в соответствии с агротехническими требованиями Украине необходимо закупить около 20–22 тыс. комбайнов с пропускной способностью 9–10 кг/с на сумму 25 млрд грн. Однако, например, в 2005 г. было реализовано лишь 900 новых комбайнов, из которых 500 ед. «Дон-1500Б».

Вместе с тем установлено, что потребность в зерноуборочной технике на сумму 5 млрд долл. США обуславливает современную конъюнктуру рынка техники. Так, на Украине реализуется около 60 моделей и модификаций зерноуборочных комбайнов передовых производителей Западной Европы и Северной Америки. При этом из-за высокой стоимости новой техники, низкой платежеспособности товаропроизводителей, а также высокого технического уровня комбайнов в стране все большее распространение получает вторичный рынок техники марок «Джон Дир», «Кейс», «Нью Холланд», «Массей Фергюсон», «Клаас», «ДойцФар» со сроком эксплуатации до 10 лет и наработкой до 3 тыс. моточасов.

Следует отметить, что вторичный рынок сельскохозяйственной техники Украины находится в стадии становления. Несмотря на это, как показывает опыт в данной сфере, купля-продажа подержанных средств механизации для АПК осуществляется посредством следующих форм:

первая – приобретение техники товаропроизводителем в ближнем западном зарубежье (особенно Германии) [9, 18]. При этом фермер

или ответственное лицо сельскохозяйственной организации самостоятельно или через фирму, специализирующуюся на агробизнес-турах, выезжает за границу, где осуществляет поиск необходимой техники в фирмах, ее реализующих, или на ярмарках (Resale, Германия). Непосредственно перед поездкой составляется маршрут движения на основании информации, получаемой из Интернет-поисковых систем (например, www.google.com). Зарубежные фирмы, которые занимаются реализацией подержанной техники, представляют собой организации, подобные отечественным обслуживающим предприятиям районного уровня (райагросервисы, райсельхозтехники и т. п.). После того как найдены подходящие варианты техники по цене и качеству, осуществляется ее купля-продажа, транспортировка на территорию Украины с оформлением необходимых таможенных документов и уплатой пошлин. Подчеркнем, что данная форма была преобладающей до 2004 г.;

вторая – купля-продажа подержанной техники осуществляется через украинские фирмы, которые занимаются ее скупкой, в том числе за границей, с целью последующей перепродажи потребителю, как правило, без проведения предпродажной подготовки и без предоставления гарантийных обязательств;

третья – реализация вторичной техники через представителей (дилеров) фирм-изготовителей или независимых дилеров, одновременно работающих на рынке новых и подержанных сельскохозяйственных машин, предоставляя весь комплекс услуг по техническому сервису средств механизации. Такие фирмы работают совместно с дилерами европейских стран и США, посредством которых осуществляют поиск заказываемой и пользующейся платежеспособным спросом техники. Ярким примером является фирма «NOVOFARM» (г. Днепрпетровск). Наряду с реализацией и обслуживанием новой техники она занимается продажей подержанных зерноуборочных комбайнов из Америки. При этом отличительная особенность реализуемой техники состоит в том, что она вся прошла предпродажную подготовку в США и полностью готова к работе [7].

Заключение

Таким образом, проведенный анализ развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в странах ближнего и дальнего зарубежья позволяет сделать ряд следующих выводов и предложений применительно к современным экономическим условиям Республики Беларусь, направленных на создание в стране эффективно действующего рынка подержанных машин:

1. Для более динамичного и повсеместного развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Беларуси необходима активизация

государственной деятельности по регулированию взаимоотношений между субъектами рынка. Для этого целесообразно принять специальное постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об организации и развитии вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Республике Беларусь». В нем должны быть рассмотрены основные направления и способы развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Беларуси, базирующиеся на экономических методах и приемах.

2. В республике должна действовать многообразная по формам система купли-продажи (лизинга) подержанной техники. При этом основными участниками должны стать ремонтно-обслуживающие предприятия районного, областного и республиканского уровней. Причем с экономической точки зрения районным агросервисным предприятиям целесообразно работать с подержанной техникой отечественного производства, которая преобладает в структуре МТП сельскохозяйственных товаропроизводителей. Более того, специалисты райагросервисов (райсельхозтехник), как правило, располагают достаточно достоверной информацией (при необходимости могут без особых проблем ее уточнить) о том, какие хозяйства района готовы продать машины, требующие восстановления, а какие – нуждаются в них и способны приобрести по умеренной цене. При этом для удешевления восстанавливаемой полнокомплектной техники и повышения ее качества обслуживающим предприятиям в случае отсутствия возможности самостоятельно восстановить те или иные узлы и агрегаты их следует закупать у тех организаций, которые обеспечивают требования по качеству ремонтных работ. В свою очередь, организациям областного и республиканского значения наряду с отечественной нужно осваивать рынок подержанной сельскохозяйственной техники передовых зарубежных производителей, которая отличается платежеспособным спросом и для которой в республике возможно проведение требуемого комплекса услуг технического сервиса. В совокупности это позволит повысить технико-технологический потенциал сельскохозяйственного производства, а также увеличить загрузку ремонтно-обслуживающих организаций.

3. В республике необходима разработка и внедрение системы таможенных пошлин на импорт подержанной сельскохозяйственной техники из стран Европы и Северной Америки. Причем определяющим фактором при их установлении должен выступать год выпуска машины. Так, минимальный размер таможенных платежей требуется устанавливать для техники, срок эксплуатации которой составляет 3–7 лет, запретительный – более 15 лет. Это обеспечит поступление на рынок сельскохозяйственных машин республики средств механизации достаточно высокого технического уровня по приемлемой цене, а также закроет

доступ морально и физически изношенной технике, не отвечающей запросам отечественных товаропроизводителей в отношении наличия в республике необходимого уровня сервисного обслуживания.

4. Для более быстрого и повсеместного развития вторичного рынка в Беларуси необходимо организовывать ярмарки, выставки-продажи, биржи вторичной сельскохозяйственной техники, а также более активно представлять ее на уже проводимых сельскохозяйственных форумах. В популярных аграрных журналах («Белорусское сельское хозяйство», «Аграрная экономика» и др.) или в их приложениях должна публиковаться информация по предложению и спросу подержанной сельскохозяйственной техники и в обязательном порядке такая информация должна быть представлена на специально созданных Интернет-сайтах или на сайтах этих же журналов. Кроме того, целесообразно создание специального информационного каталога.

Список использованных источников

1. Аверкиев, А.И. Технический потенциал сельскохозяйственного производства: оценка, развитие, использование / А.И. Аверкиев. – М., 1999. – 124 с.
2. Баутин, В.М. Формы совместного использования фермерами сельскохозяйственной техники в странах Западной Европы: обзорн. информ. / В.М. Баутин, Э.Л. Аронов // ВНИИТЭИагропром. – М., 1992. – 64 с.
3. Буклагин, Д.С. Рынок подержанных машин / Д.С. Буклагин // Техника и оборудование для села. – 1999. – № 11. – С 24–25.
4. Войтюк, В. зернозбиральні комбайни – новий чи вживаний / В. Войтюк, А. Демко, О. Демко // Агро Перспектива. – 2006. – № 4. – С. 114–116.
5. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники. Проблемы и решения / Л.Ф. Кормаков [и др.]; под общ. ред. Л.Ф. Кормакова. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2003. – 148 с.
6. Ежовский, А.А. Основные тенденции развития мирового сельхозмашиностроения и некоторые проблемы повышения экспортного потенциала отечественной отрасли / А.А. Ежовский, В.А. Лизунов // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 2001. – № 5. – С. 7–14.
7. Зерноуборочные комбайны из Америки «NOVOFARM» // Пропозиция. – 2006. – № 7. – С. 95.
8. Зинченко, С. Техзабезпечення АПК учора та напрямки розвитку завтра / С. Зинченко // Агро Перспектива. – 2006. – № 5. – С. 52–53.
9. Каротич, П. Німеччина «вторинна» / П. Каротич // Пропозиция. – 2004. – № 6. – С. 34–36.
10. Кормаков, Л.Ф. Стратегическое управление техническим потенциалом сельскохозяйственного производства / Л.Ф. Кормаков, В.З. Мазлоев, Т.Р. Тускаев. – М.: Отдел оперативной полиграфии ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2003. – 329 с.
11. Конкин, Ю. Рынок подержанной техники / Ю. Конкин // АПК: экономика, управление. – 1991. – С. 96–100.

12. Кузнецов, А.С. Рынок подержанных тракторов в Германии / А.С. Кузнецов // Техника и оборудование для села. – 1999. – № 5. – С. 35.

13. Кузьменко, И.П. Кооперация в использовании и обновлении сельскохозяйственной техники / И.П. Кузьменко // Техника в сельском хозяйстве. – 2001. – № 5. – С. 32–33.

14. Кузьмин, В.Н. Товарищества по совместному использованию техники / В.Н. Кузьмин // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 1993. – № 11–12. – С. 31–34.

15. Лаки, Н.В. Реализация сельскохозяйственной техники за рубежом / Н.В. Лаки. – М.: ВНИИТЭИагропром, 1990. – 16 с.

16. Лисин, В.В. Совместное использование сельскохозяйственной техники в фермерских хозяйствах / В.В. Лисин, М.И. Санжаровская // Техника и оборудование для села. – 2001. – № 9. – С. 21–23.

17. Осетров, С.Е. Создание рынка подержанной сельскохозяйственной техники / С.Е. Осетров // Техника и оборудование для села. – 2003. – № 8. – С. 29–31.

18. Палкин, Г. Рынок сельскохозяйственной техники, бывшей в употреблении. Чтобы не купить кога в мешке... / Г. Палкин // Белорусское сельское хозяйство. – 2005. – № 1. – С. 27–28.

19. Пильщиков, Л.М. О рациональном использовании средств поддержки на обновление и ремонт машин / Л.М. Пильщиков, Е.Н. Сычев // Техника и оборудование для села. – 2002. – № 10. – С. 21–23.

20. Рынок механизированных услуг (опыт зарубежных стран) // Экономика сельского хозяйства России. – 1996. – № 12. – С. 32.

21. Северный, А.Э. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники / А.Э. Северный, М.А. Халфин // Достижения науки и техники. – 2000. – № 9. – С. 25–28.

22. Северный, А.Э. Состояние подержанной техники, эксплуатируемой в сельском хозяйстве / А.Э. Северный, М.А. Халфин // Достижения науки и техники. – 2000. – № 10. – С. 18–20.

23. Совершенствование системы рыночных отношений в сфере материально-технического обеспечения и обслуживания сельского хозяйства / В.П. Алферьев [и др.]; под общ. ред. В.П. Алферьева. – М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 67 с.

24. Федотов, А.В. Теоретические основы функционирования и экономического механизма развития рынка сельскохозяйственной техники / А.В. Федотов. – М.: Прометей, 2005. – 176 с.

25. Халфин, М.А. На основе вторичного конвейера / М.А. Халфин, С.М. Халфин // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – № 6. – С. 4.

26. Шведские производственные кооперативы – фермерским хозяйствам // Техника и оборудование для села. – 1997. – № 4. – С. 64–65.

Материал поступил в редакцию 28.02.2013 г.

УДК 339.13:631.3

А.С. Сайганов, доктор экономических наук, профессор
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси
С.К. Карпович, кандидат экономических наук, доцент
ГУ «Белорусская машиноиспытательная станция»

Оценка современного состояния организации вторичного рынка сельскохозяйственной техники в АПК Беларуси

Аннотация. Проведен детальный анализ и дана оценка современному уровню становления, развития и функционирования рынка поддержанных машин в системе АПК.

Ключевые слова: вторичный рынок сельскохозяйственной техники, базовые ремонтные предприятия, занимающиеся восстановлением поддержанных машин, уровень затрат на ремонт и сборку тракторов, объемы продаж собранных тракторов, их потенциальные потребители, экономическая эффективность.

Введение

Важнейшим условием, обеспечивающим выполнение установленных прогнозных показателей и темпов роста производства продукции сельского хозяйства в соответствии с Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 годы, является повышение в целом эффективности функционирования системы производственно-технического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей по всем видам их деятельности и оказываемых услуг [1]. В этой связи одним из важных резервов повышения технического обеспечения товаропроизводителей всех форм собственности, а также загрузки ремонтных и других агросервисных предприятий является развитие вторичного рынка машин и оборудования для АПК, который позволит ускорить процесс обновления и улучшить количественный состав машинно-тракторного парка (МТП), а также сэкономить значительные объемы денежных средств за счет более низкой стоимости поддержанной техники. Расчеты показывают, что окупаемость эксплуатационных затрат, например, восстановленных тракторов всех видов (емкость рынка которых в 2015 г. оценивается в количестве 8,2 тыс. ед.) по сравнению с новыми аналогичной марки примерно одинакова и составляет 2,3 против 1,6 года. В то же время экономия за счет разницы в цене восстановленных тракторов будет равна в размере 50,02 млрд руб., или 5,9 млн долл. США [2].

Материалы и методы

Методологической основой оценки современного состояния формирования, становления и развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в АПК Беларуси послужили имеющиеся базовые наработки по данной проблеме, а также проведенные дополнительные углубленные исследования. Основными являлись такие методы, как системного анализа, экономико-статистический, расчетно-конструктивный и др.

Результаты исследований

Проведенные исследования показывают, что важным направлением повышения технической оснащенности хозяйствующих субъектов является развитие вторичного рынка сельскохозяйственной техники, который позволит в значительной степени ускорить обновление и улучшить количественный и качественный состав действующего МТП сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также сэкономить значительные денежные средства, так как стоимость подержанной техники с восстановлением ресурса до уровня 80–90 % составляет 40–60 % от стоимости новой. Например, в каждом списанном тракторе «Беларус» в среднем содержится 20–25 % деталей, годных для вторичного использования без проведения восстановительного ремонта, 40–45 – подлежащих восстановлению, и только 30–40 % деталей идет на выбраковку. Аналогичная картина наблюдается по деталям списанных комбайнов, автомобилей и другой сложной техники. Поэтому участие государства в этом процессе будет способствовать дальнейшему становлению и эффективному функционированию вторичного рынка в АПК.

Следует подчеркнуть, что в перспективе, как свидетельствует зарубежный опыт, при эффективной организации рынок подержанной техники по количеству поставляемых машин может быть сопоставим с рынком новой техники. Даже укрупненные расчеты показывают, что стоимость одной «лошадиной силы» вторичных машин по сравнению с новыми аналогами может быть существенно меньше, что не только важно, но и выгодно для недостаточно платежеспособных покупателей подобных машин. Так, стоимость нового и самого распространенного отечественного трактора марки «Беларус-82.1» по состоянию на 2 апреля 2012 г. для предприятий и организаций АПК Республики Беларусь, в том числе и фермерских хозяйств, составляет с НДС (20 %) 151,7 млн руб., и каждая единица его мощности обойдется в 1872,8 тыс. руб. (151,7 млн руб. : 81 л. с.). После, например, пяти лет эксплуатации стоимость такого трактора на рынке снижается ориентировочно на 40 % и с учетом затрат на восстановление его параметров он может быть реализован

новому владельцу по цене порядка 65 680 тыс. руб. При этом стоимость каждой лошадиной силы трактора снижается до 810,8 тыс. руб., или на 57 %. Следовательно, себестоимость работ такой машиной у нового сельскохозяйственного товаропроизводителя будет соответственно ниже.

В то же время вторичный рынок сельскохозяйственной техники пока еще не получил в Беларуси широкого распространения. Поэтому ремонтом подержанных средств механизации отечественного производства с последующей реализацией занимаются лишь отдельные предприятия.

Одним из ведущих в этом направлении является областное унитарное предприятие (ОУП) «Мостовский ремонтный завод», которое с 2000 г. осуществляет сборку моделей тракторов «Беларус-80 (82.1)» для вторичного рынка сельскохозяйственной техники. При этом, как показывает практика, примерно половина тракторов собирается под заказ конкретных потребителей, а другая половина – под будущие заказы.

На заводе применяется следующая схема работы на вторичном рынке. Предприятие самостоятельно осуществляет поиск подержанных тракторов. Поддерживая тесную связь с сельскохозяйственными организациями Мостовского и соседних районов, а также с соответствующими управлениями сельского хозяйства, специалисты завода выясняют информацию о наличии в хозяйствах тракторов, которые могут быть проданы заводу по договорной цене. Следует отметить, что в большинстве случаев – это списанные тракторы. Поэтому первоочередная задача инженерно-технических работников завода заключается в том, чтобы договориться с сельскохозяйственной организацией о продаже тракторов в том техническом состоянии, в котором они находятся на момент списания. Заметим, что сделать это не всегда возможно, так как в соответствии с законодательством списанная техника подлежит разборке на узлы и агрегаты для последующего их использования в хозяйстве или передаче на металлоперерабатывающие предприятия.

В случае, когда сельскохозяйственные организации дают согласие на продажу тракторов, составляется двухсторонний договор купли-продажи. При этом цена подобной техники устанавливается договорным путем, но при условии, что ее размер должен быть не менее стоимости, по которой бы трактор (в разобранном виде) мог быть передан на металлоперерабатывающее предприятие. Как правило, она составляет сумму от 4 до 6 млн руб. В единичных случаях отдельные хозяйства готовы реализовать еще работоспособные тракторы (находящиеся на балансе товаропроизводителя). В подобных обстоятельствах цена определяется на основании заключения независимых экспертов.

После купли-продажи тракторы доставляются на завод, где проходят мойку и чистку и устанавливаются на площадку предремонтного хранения. Так как Мостовский ремонтный завод осуществляет обезличенное восстановление тракторов, в этой связи поступившая списанная или подержанная техника разбирается на узлы и агрегаты, которые дефектуются и в зависимости от состояния направляются на восстановление или выбраковываются. Затем осуществляется комплектация узлов и агрегатов деталями, сборка узлов и агрегатов, их обкатка и покраска, сборка тракторов из узлов и агрегатов, их обкатка, приемо-сдаточное испытание, постановка тракторов на площадку предпродажного хранения.

То обстоятельство, что на завод поступает в основном списанная разукomплектованная (порой более чем на 50 %) техника, узлы и агрегаты которой в большинстве случаев неремонтопригодны, обуславливает необходимость использования при сборке тракторов для вторичного рынка до 85 % новых узлов и агрегатов. Это, в конечном счете, приводит к удорожанию данной техники. Так, заводская цена реализации (с НДС) тракторов марки «Беларус-80 (82.1)» варьирует в пределах 27–36 млн руб., при том, что новые машины стоят порядка 40–45 млн руб. (табл. 1).

Таблица 1. Уровень затрат на ремонт и сборку тракторов МТЗ-80 (82.1) на ОУП «Мостовский ремонтный завод» за 2008–2010 гг.

Статьи затрат	Затраты, руб.	Затраты в % к производственной себестоимости
2008 г.		
Сырье и материалы	16 648 489	81,76
Транспортно-заготовительные расходы (5,6 %)	932 315	4,58
Основная заработная плата	578 156	2,84
Дополнительная заработная плата (6,4 %)	37 002	0,18
Социальное страхование (35 %)	215 305	1,06
Обязательное страхование (1,13 %)	6 951	0,03
Общепроизводственные расходы (13,4 %)	82 431	0,41
Общехозяйственные расходы (294,6 %)	1 812 255	8,89
Итого	20 312 904	–
Инновационный фонд (0,25 %)	50 782	0,25
Итого производственная себестоимость	20 363 686	100,00
Прибыль плановая (10 %)	2 036 369	–
Итого доходов	22 400 055	–
Единый целевой бюджетный фонд (3 %)	672 002	–
Отпускная цена без НДС	23 072 057	–
НДС (18 %)	4 152 970	–
Отпускная цена с НДС	27 225 027	–

Статьи затрат	Затраты, руб.	Затраты в % к производственной себестоимости
2009 г.		
Сырье и материалы	21 629 146	82,26
Транспортно-заготовительные расходы (4,2 %)	908 424	3,45
Основная заработная плата	601 488	2,29
Дополнительная заработная плата (16,4 %)	98 644	0,38
Социальное страхование (35 %)	245 046	0,93
Обязательное страхование (1,4 %)	9 802	0,04
Общепроизводственные расходы (20,2 %)	141 427	0,53
Общехозяйственные расходы (379,8 %)	2 659 101	10,12
Итого	26 293 078	–
Инновационный фонд	–	–
Итого производственная себестоимость	26 293 078	100,00
Прибыль плановая (10 %)	2 629 308	–
Итого доходов	28 922 386	–
Единый целевой бюджетный фонд (2 %)	578 448	–
Отпускная цена без НДС	29 500 834	–
НДС (18 %)	5 310 150	–
Отпускная цена с НДС	34 810 984	–
2010 г.		
Сырье и материалы	21 759 395	80,54
Транспортно-заготовительные расходы (4,7 %)	1 022 692	3,79
Основная заработная плата	1 027 541	3,80
Дополнительная заработная плата (6,1 %)	62 680	0,23
Социальное страхование (34 %)	370 675	1,37
Обязательное страхование (2,16 %)	23 549	0,09
Общепроизводственные расходы (14,7 %)	160 263	0,59
Общехозяйственные расходы (231,5 %)	2 523 875	9,34
Итого	26 950 670	–
Инновационный фонд (0,25 %)	67 377	0,25
Итого производственная себестоимость	27 018 047	100,00
Прибыль плановая (10 %)	2 701 805	–
Итого доходов	29 719 852	–
Единый целевой бюджетный фонд (1 %)	297 199	–
Отпускная цена без НДС	30 017 051	–
НДС (20 %)	6 003 410	–
Отпускная цена с НДС	36 020 461	–

Примечание. Рассчитано по данным ОУП «Мостовский ремонтный завод».

Следует отметить, что новые узлы и агрегаты покупаются непосредственно у заводов-изготовителей. При этом Минский тракторный завод до 1 января 2007 г. предоставлял Мостовскому ремонтному заводу скидку на все запасные части в размере 15 % от их стоимости. Однако ныне тракторный завод реализует запасные части всем потребителям по единому прейскуранту цен.

Это обстоятельство, в свою очередь, обуславливает рост стоимости тракторов, собранных для вторичного рынка сельскохозяйственной техники, не менее чем на 18 %, что требует от Мостовского ремонтного завода применения адекватных мер по повышению эффективности его функционирования в данной сфере деятельности.

Срок выполнения заказа по сборке трактора на Мостовском ремонтном заводе составляет в среднем 30 календарных дней. При этом тракторы, которые собираются под будущие заказы, находят своего потребителя не скорее, чем через два месяца после сборки.

В настоящее время на все собранные тракторы для вторичного рынка сельскохозяйственной техники ОУП «Мостовский ремонтный завод» для отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей предоставляет гарантийное обслуживание сроком на один год, а для тракторов, реализуемых по экспорту, – до шести месяцев. При этом в договорах (контрактах) купли-продажи предусматриваются различные схемы гарантийного ремонта. Например, гарантийное обслуживание тракторов, поставляемых в Омскую область Российской Федерации (постоянный потребитель тракторов ремонтного завода), осуществляется через дилерскую организацию за счет скидки (до 4 %) с цены реализации техники, которую ей предоставляет Мостовский ремонтный завод. В ряде случаев, когда техника поставляется в страны ближнего зарубежья, где слабо развит дилерский технический сервис (например, Республика Молдова), скидка в размере 2–4 % предоставляется непосредственно ее потребителю, что предусматривает самостоятельное (самим потребителем) устранение гарантийных неисправностей. В других случаях гарантийное обслуживание техники осуществляется специалистами завода, которые выезжают и устраняют неисправности, возникшие по его вине. Если потребитель находится на значительном расстоянии от предприятия, неисправный узел высылается для устранения поломки непосредственно на Мостовский ремонтный завод. Следует отметить, что возникают определенные трудности по гарантийному обслуживанию собранных тракторов ОУП «Мостовский ремонтный завод» через сеть дилерских технических центров РУП «Минский тракторный завод», которые отказываются осуществлять гарантийный сервис, аргументируя это «снижением конкурентоспособности новых тракторов

«Беларус», что вынуждает ремонтный завод самостоятельно осуществлять гарантийное обслуживание.

Необходимо подчеркнуть, что с 2009 г. Мостовский ремонтный завод освоил восстановление тракторов типа МТЗ-1221. Кроме того, для тракторов марки МТЗ-80 (82.1) была уменьшена высота кабины с целью использования их в различных животноводческих помещениях и других строениях, где имеются низкие потолки. При этом покупатели получили возможность приобретать на заводе не только в собранном виде данные тракторы, но и в отдельности усовершенствованную кабину к ним. Такая продукция в настоящее время пользуется большим спросом в Молдове, Казахстане, особенно во многих регионах России (включая Подмоскowie).

Таким образом, сравнительно невысокая стоимость при достаточно высоком качестве тракторов производства Мостовского ремонтного завода, а также доступный сервис позволяют быстро завоевывать интересы потребителей. Так, например, если заводская цена реализации восстановленных тракторов марки МТЗ-1221 за 2010 г. варьировала в пределах 62–75 млн руб., то отпускная цена аналогичных новых тракторов по единому прейскуранту составляла от 86 до 90 млн руб.

Динамика объемов продаж собранных тракторов для вторичного рынка представлена в таблице 2, из которой видно, что если в 2001 г. было реализовано потребителям только 17 тракторов, то в 2003 г. – уже 102, или в 6 раз больше. Почти такой же результат наблюдался в 2008 г., в котором продано 100 ед. тракторов. Однако, как показывают данные таблицы, объемы продаж за анализируемый период по сравнению

Таблица 2. Объемы продаж собранных тракторов «Беларус-80 (82.1)» и «Беларус-1221» для вторичного рынка сельскохозяйственной техники за 2001–2010 гг., ед.

Год	Количество
2001	17
2002	25
2003	102
2004	78
2005	53
2006	74
2007	68
2008	100
2009	46
2010	55
Всего	618

с 2003 и 2008 гг. сократились в 1,5–2,0 раза и составляют в среднем 62 трактора в год. Необходимо подчеркнуть, что характер данной тенденции поставки тракторов на вторичный рынок во многом обусловлен недостаточным ремонтным фондом, поскольку на заводе не отлажена действенная система закупки подержанных тракторов.

Следует отметить, что значительная часть тракторов, собранных на Мостовском ремонтном заводе, продается за пределы республики. В таблице 3 представлена география экспорта реализованных тракторов марки МТЗ-80 (82.1) и МТЗ-1221 Мостовским ремонтным заводом за 2007–2010 гг.

Приведенные данные свидетельствуют, что основным экспортером ремонтной продукции Мостовского ремонтного завода за анализируемый период является Российская Федерация, удельный вес которой в общем экспорте тракторов составляет 88,5 % (162 ед.), на долю Республики Молдова приходится 10,9 % (20 ед.) и Республики Казахстан – 0,6 % (1 ед.). В целом удельный вес экспорта реализованных тракторов (183 ед.) в общем количестве восстановленных за 2007–2010 гг. (269 ед.) составляет 68 %. Следовательно, 42 % тракторов реализуется на внутреннем вторичном рынке. При этом поставка восстановленных тракторов Мостовским ремонтным заводом как на экспорт, так и отечественным потребителям осуществляется в настоящее время при условии 100 % предоплаты стоимости тракторов согласно контракту (договору).

Анализ структуры потребителей в Республике Беларусь показал, что основными потенциальными покупателями таких тракторов являются

Таблица 3. Экспорт реализованных тракторов марки МТЗ-80 (82.1) и МТЗ-1221 Мостовским ремонтным заводом за 2007–2010 гг.

Страна-экспортер	Продукция	Количество, ед.
2007 г.		
Россия	МТЗ-80 (82.1)	34
Молдова	МТЗ-80 (82.1)	18
Казахстан	МТЗ-80 (82.1)	1
2008 г.		
Россия	МТЗ-80 (82.1)	72
2009 г.		
Россия	МТЗ-80 (82.1)	21
	МТЗ-1221	2
2010 г.		
Россия	МТЗ-80 (82.1)	27
	МТЗ-1221	6
Молдова	МТЗ-80 (82.1)	2
Всего		183

фермерские и частные подсобные хозяйства, а также организации жилищно-коммунальной службы, которые за 2008–2010 г. приобрели 50 ед., а, например, сельскохозяйственные кооперативы за этот же период – всего лишь 3 ед. Причина здесь заключается в том, что крупные сельскохозяйственные товаропроизводители имеют более широкий доступ к централизованным государственным лизинговым поставкам техники на достаточно выгодных условиях при том, что существует низкая финансовая дисциплина при уплате лизинговых платежей. Вследствие этого им экономически более целесообразно эксплуатировать новую технику (обновляя свой изношенный МТП), а не покупать ее на вторичном рынке.

Необходимо отметить, что помимо полнокомплектного восстановительного ремонта тракторов с дальнейшей поставкой их на вторичный рынок, завод занимается капитальным ремонтом по специальным заказам узлов и агрегатов тракторов «Беларус-50 (80, 82, 1221)»: двигателей, задних мостов, коробок перемены передач, муфт сцепления, передних мостов, передних осей, гидросилителей руля, валов отбора мощности, опор промежуточных, раздаточных коробок, радиаторов, кабин (табл. 4).

Для обеспечения оперативности оказываемых услуг на заводе создан и постоянно поддерживается обменный фонд всех наименований узлов и агрегатов от тракторов, на ремонте которых специализируется завод. Так, сельскохозяйственные организации привозят неисправные узлы или агрегаты и после оформления необходимых документов и оплаты сразу получает отремонтированные из обменного фонда завода. Оплата производится в соответствии с установленными ценами на ремонт узлов и агрегатов.

Как показывает практика функционирования Мостовского ремонтного завода, деятельность по сборке тракторов марки «Беларус» для вторичного рынка сельскохозяйственной техники обеспечивает значительную часть дохода предприятия. Так, в 2010 г. выручка от реализации тракторов была на уровне 5067 млн руб., что составило около 49 % от общего дохода предприятия. Между тем имеющийся численный состав рабочего персонала позволяет увеличить доходную часть завода от производства тракторов для рынка подержанной техники не менее чем в 2 раза. При этом потенциальные производственные мощности ремонтного завода могут обеспечить рост в данной сфере его деятельности к уровню 2010 г. более чем в 10 раз.

Десятилетний опыт работы завода по выпуску тракторов для вторичного рынка указывает на эффективность данного направления производственной деятельности. За этот период только в единичных случаях

привлекались незначительные средства банковских организаций. Это свидетельствует о том, что Мостовский ремонтный завод располагает достаточным размером оборотных средств, который достигается, во-первых, обязательным авансированием заказов собираемых тракторов для потребителей подержанной техники; во-вторых, быстрым оборотом капитала. Например, при сборке тракторов под заказ период оборота готовой товарной продукции составляет около одного месяца. Основные экономические показатели работы ремонтного завода за 2001–2010 гг. представлены в таблице 5.

В целом анализ работы ОУП «Мостовский ремонтный завод» на вторичном рынке сельскохозяйственной техники позволяет сделать следующие выводы и предложения по повышению эффективности его функционирования в данной сфере деятельности:

1. Сборка тракторов для потребителей подержанной техники на предприятии стабилизировалась и составляет в настоящее время 60–70 ед. за год. При этом среднегодовой уровень рентабельности составляет 12–14 %. Между тем текущие производственные мощности предприятия используются лишь на 40 %, а потенциальные – не более чем на 10 %, что указывает на возможность развития данной сферы деятельности в случае благоприятных экономических условий, складывающихся в республике на вторичном рынке машин и оборудования для АПК. То обстоятельство, что в настоящее время ежегодно списывается более 3000 тракторов производства Минского тракторного завода, которые не находят целесообразного применения, свидетельствует о необходимости принятия кардинальных мер как на республиканском уровне, так и на уровне предприятия по развитию вторичного рынка тракторов и другой сельскохозяйственной техники.

2. Из материалов анкетного опроса инженерно-технических работников завода следует, что дальнейшее развитие и расширение масштабов вторичного рынка невозможно без создания единой общедоступной базы данных (например, интернет-сайта, каталога и др.) о наличии списанной, неработоспособной, а также подержанной техники, которую сельскохозяйственные товаропроизводители готовы реализовать на вторичном рынке машин и оборудования для сферы сельского хозяйства. При этом ее создание и поддержка на первоначальном этапе функционирования должны осуществляться Минсельхозпродом.

3. Все меры, предпринимаемые на уровне предприятия, в первую очередь должны быть направлены на снижение стоимости собранных тракторов для вторичного рынка при незначительном снижении качества. Для этого необходимо сокращать долю новых, повышая при этом удельный вес восстановленных узлов и агрегатов трактора.

Таблица 4. Объемы ремонтно-обслуживающих работ ОУП «Мостовский ремонтный завод» за 2000–2010 гг., ед.

Ремонт узлов и агрегатов	Год										2010 г. в % к	
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2009 г.	
Коробки перемены передач	49	8	24	49	13	13	15	55,8	90,4	80,9	80,9	
Двигатели	258	121	141	137	179	107	100	30,6	187,5	115,4	115,4	
Передние мосты	136	51	46	23	49	55	30	38,8	82,6	93,5	93,5	
Задние мосты	260	141	107	113	54	55	55	22,1	58,8	54,5	54,5	
Муфты сцепления	734	362	300	243	202	131	100	21,2	39,0	100,0	100,0	
Валы отбора мощности	1354	879	931	587	990	668	500	13,6	27,6	76,3	76,3	
Гидроусилители руля	444	254	164	143	163	165	150	36,9	56,9	74,9	74,9	
Полуоси								33,8	59,1	90,9	90,9	

Примечание. Таблица составлена по данным ОУП «Мостовский ремонтный завод» за 2000–2010 гг.

Таблица 5. Основные экономические показатели производительной деятельности ОУП «Мостовский ремонтный завод» за 2001–2010 гг.

Показатели	Год									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Численность работников, чел.	94	84	88	92	83	95	113	116	104	115
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	130,0	161,5	194,2	302,0	446,9	539,0	577,7	788,7	797,1	886,0
Объем реализации работ и услуг, млн руб.	628,6	773,0	946,4	1 865,1	2 002,0	2 766,0	7 138,0	11 164,0	7 945,0	10 286,0
Себестоимость, млн руб.	575,0	672,0	1 008,0	1 697,0	1 890,0	2 594,0	3 788,0	4 828,0	4 023,0	5 755,0
Балансовая прибыль, млн руб.	97,0	144,0	170,0	168,0	292,0	495,0	532,0	880,0	705,0	575,0
Рентабельность, %	13,2	15,6	10,2	9,9	13,0	22,3	14,0	18,2	17,5	10,0

Примечание. Таблица составлена по данным ОУП «Мостовский ремонтный завод» за 2000–2010 гг.

Так, использование для сборки тракторов только восстановленных узлов и агрегатов при остаточной стоимости подержанного трактора «Беларус-82.1» в размере 5–6 млн руб. позволяет снизить его цену до 21,2–22,2 млн руб., которая приблизится к рекомендуемому нормативу и составит 49–53 % от стоимости нового трактора (табл. 6). Подобная схема работы может быть реализована, если завод будет осуществлять приобретение подержанных (списанных) тракторов, основная масса из которых (более 80 %) будет находиться в полнокомплектном состоянии.

4. На Мостовском ремонтном заводе необходимо внедрять с одновременным активным ведением рекламных мероприятий, кроме обычной купли-продажи подержанных тракторов, схему обмена собранных тракторов для вторичного рынка на подержанные с доплатой (в зачет), с тем условием, что последние должны отвечать определенным установленным заводом требованиям. Это позволяет минимизировать размер оборотных средств завода и сократить при этом величину привлекаемых кредитных ресурсов.

5. Для усиления партнерских взаимовыгодных отношений между ОУП «Мостовский ремонтный завод» и РУП «Минский тракторный завод» необходимо заключить двухсторонний договор о сотрудничестве, обязывающий Мостовский ремонтный завод осуществлять закупку у Минского тракторного завода новые полнокомплектные тракторы. В свою очередь, Минский тракторный завод будет обязан предоставлять скидки ремонтному заводу при закупке последним новых

Таблица 6. Отпускные цены на узлы и агрегаты тракторов «Беларус-80 (82.1)» РУП «Минский тракторный завод» и ОУП «Мостовский ремонтный завод» (по состоянию на 29 октября 2010 г.), тыс. руб.

Узлы и агрегаты	Цена на новые узлы и агрегаты с НДС	Цена на ремонт узлов и агрегатов с НДС
Задний мост	4 464	2 029
КПП-80	2 346	1 020
КПП-82	2 712	1 130
Муфта сцепления	1 004	784
Передний мост	5 401	1 596
ВОМ	641	327
ГУР	1 240	496
Раздаточная коробка	457	381
Передняя ось	694	475
Радиатор	381	110
Опора промежуточная	521	386
Двигатель	5 597	2 946
Кабина УК	10 890	4 500

запасных частей. В частности, размер скидки должен устанавливаться на определенную денежную сумму закупки новых запасных частей в зависимости от суммы, на которую ремонтный завод закупил новые трактора. Например, ОУП «Мостовский ремонтный завод» планирует за определенный промежуток времени закупить партию новых тракторов на сумму 200 млн руб., в свою очередь, РУП «Минский тракторный завод» должен предоставить скидку в размере 10–20 % на закупку у него ремонтным заводом запасных частей также на сумму 200 млн руб.

При этом с экономической точки зрения для минимизации размера оборотных средств Мостовский ремонтный завод должен стремиться реализовывать новые тракторы взамен на подержанные с доплатой, что требует проведения дополнительных маркетинговых исследований.

6. Для пополнения ремонтного фонда подержанных тракторов, а также активизации сбыта собранных и восстановленных ремонтному заводу целесообразно наладить сотрудничество с лизинговыми компаниями, например, путем выкупа тракторов неплатежеспособных лизингополучателей и взамен предлагая тракторы собственного производства лизингодателю.

7. Для повышения конкурентоспособности ОУП «Мостовский ремонтный завод» как участника рынка сельскохозяйственной техники необходимо осуществлять сборку или восстановление нескольких моделей тракторов марки «Беларус», особенно дорогостоящих («Беларус-1222 (1523)» и др.).

Еще одним предприятием на территории Беларуси, действующим в сфере вторичного рынка сельскохозяйственной техники, является ОАО «Могилевский ремонтный завод», основанный еще в 1944 г. на базе машинно-тракторной станции. С момента создания по настоящее время завод специализируется на ремонте автотракторных двигателей для агропромышленного комплекса. Наряду с этим в 2004 г. завод начал осуществлять поставку подержанной техники из стран Западной Европы. Для этого предварительно отделом маркетинга проводился анкетный опрос сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью выявления их потребностей в подержанной сельскохозяйственной технике иностранного производства. На основании данного опроса была сформирована база данных, включающая основные реквизиты сельскохозяйственных организаций, состояние их парка сельскохозяйственной техники и размер платежеспособного спроса в подержанной технике. В результате был установлен перечень средств механизации по видам и их количеству, который заводу целесообразно было закупить для последующего восстановления и реализации на вторичном рынке.

Так, в 2004 г. на завод было поставлено 24 ед. различной сельскохозяйственной техники, в том числе сеялки, плуги, опрыскиватели, машины по внесению минеральных удобрений и другие, которые по большинству своих технических параметров сохранили достаточный уровень ресурса и практически не требовали проведения восстановительных работ. При этом, если техника шла с заведомо известным дефектом, в этом случае также осуществлялась закупка требуемой запасной части для последующего устранения неисправности непосредственно на заводе.

Следует отметить, что в основном техника закупалась в Германии, причем ее поиск осуществлялся при помощи сети Интернет посредством изучения предложений специальных сайтов по продаже подержанной сельскохозяйственной техники («Suplus Record Machinery and Equipment Directory», www.technikboerse.com), а также различных специализированных журналов («Maschinenmarkt» (ММ) издательства «Vogel» (Германия).

После проведения восстановительных работ потенциальным потребителям были высланы предложения о возможности приобретения данной техники на ОАО «Могилевский ремонтный завод», на которые от товаропроизводителей поступили заказы (табл. 7). Однако на практике оказалось, что к началу сезонных весенне-полевых работ 2005 г. заказы были оплачены лишь по четырем машинам. Данное обстоятельство еще раз подтверждает тот факт, что одним из основных препятствий развития вторичного рынка является низкая платежеспособность хозяйствующих субъектов. В настоящее время на ОАО «Могилевский ремонтный завод» произошла полная смена управляющего состава предприятием, которая считает нецелесообразным работать на вторичном рынке сельскохозяйственной техники.

Кроме обследуемых выше объектов, следует рассмотреть еще один характерный пример. Так, в 2004 г. комитетом по сельскому хозяйству Минского облисполкома была предпринята попытка организовать восстановление неработоспособных тракторов модели «Беларус-80 (82.1)» на базе ОАО «Солигорский райагросервис». Для реализации этого проекта районному агросервисному предприятию предусматривалось целевое финансирование. В административном порядке был организован централизованный сбор и доставка на Солигорский райагросервис порядка 80 ед. тракторов указанных моделей из различных хозяйств Минской области, но после ремонта незначительной их части финансирование прекратилось и вся эта техника осталась стоять на территории райагросервиса. К сожалению, продолжить восстановление за счет собственных средств Солигорский райагросервис был не в состоянии, и в этом случае ему пришлось передать в хозяйства поставленную ими технику.

Таблица 7. Подержанная сельскохозяйственная техника после восстановления предлагаемая ОАО «Могилевский ремонтный завод» в 2004–2005 гг.

Сельскохозяйственная машина	Год выпуска	Отпускная цена, тыс. руб.
Сеялки:		
свекольная 6-рядная BECKER (3 м)	1991	3 563,6
свекольная 7-рядная BECKER (3,4 м)	1990	4 780,2
зерновая AMAZONE (3,3 м)	н/д	8 285,8
Косилка круговая FELLA	1994	5 949,2
Грабли POETTINGER (6 м)	1996	7947,1
Плуг оборотный VOGEL&NOOT	1997	21 157,4
Опрыскиватель HARDI (600 л)	1995	6 459,8
Комбайн свеклоуборочный KLEINE KR II	1991	43 650,6
Ворошилка NIEMEYER HR 521 DH	1995	11 180,5
Грабли-ворошилка POETTINGER HIT 640	н/д	12 603,6
Грабли-валкообразователь NIEMEYER RS 620	н/д	13 637,3
Машины для внесения удобрений:		
ACCORD 18m	н/д	9 204,0
AMAZONE ZG 6000	1993	13 709,4
AMAZONE ZG 8000	1991	14 176,5
RAUCH MDS 921R	1995	7 444,6
Плуги оборотные:		
LEMKEN 2-Shar	1996	3 355,9
RABE 2-Shar/k	н/д	3 445,6
Пресс-подборщик JOHN-DEER 456	1991	17 700,0
Подборщики:		
KRONE 2500	1996	15 773,6
LANDSBERG LH 2612	н/д	15 758,9

Данный пример указывает на то, что развитие вторичного рынка с применением лишь административных рычагов, без создания системных условий, высокой заинтересованности ремонтных предприятий приведет в итоге к отсутствию положительных результатов.

Особый интерес представляет опыт работы на вторичном рынке дилерских организаций, осуществляющих продажу и послепродажное обслуживание сельскохозяйственной техники ведущих производителей мира. К их числу в первую очередь необходимо отнести Иностранное предприятие (ИП) «Штотц Агро-Сервис». Основным видом деятельности данной организации является оказание всего комплекса услуг технического сервиса новой техники CLAAS, Amazonen-Werke, Strautmann и другие, включая предпродажную подготовку, продажу, гарантийное и послегарантийное обслуживание. В целях популяризации

возможностей предлагаемой техники предприятие «Штотц Агро-Сервис» осуществляет также производственную эксплуатацию новых машин. По истечению определенного срока (2–5 лет), будучи уже подержанными, машины реализуются на вторичном рынке.

Кроме того, данное предприятие предлагает новую технику в зачет бывшей в употреблении. Нами установлено, что такая схема работы на вторичном рынке востребуется передовыми сельскохозяйственными организациями республики, имеющими значительные площади сельхозугодий, а также достигшими высоких показателей средней урожайности полевых культур. Такие товаропроизводители экономически заинтересованы в приобретении и использовании только новой техники, имеющей высокую длительность наработки на отказ. Поэтому, как показывает практика, по истечению обычно пятилетнего периода данные сельскохозяйственные организации осуществляют обмен бывшей в употреблении техники на новую с доплатой, предлагаемой ИП «Штотц Агро-Сервис». В свою очередь, ИП «Штотц Агро-Сервис» проводит предпродажную подготовку подержанной техники, включая дефектацию и необходимые ремонтно-обслуживающие работы, и реализует ее на вторичном рынке.

Следует отметить, что ИП «Штотц Агро-Сервис» входит в состав крупнейшей в Европе международной производственной организации «Штотц Агро-Сервис ГмбХ и Ко. КГ». Последняя одновременно занимается производством сельскохозяйственной продукции на площади около 15 тыс. га пашни, а также обслуживает около 2000 фермерских хозяйств общей площадью более 80 тыс. га. Данные обстоятельства обуславливают наличие у компании значительного парка сельскохозяйственных машин. Однако для обеспечения качественного производственного механизированного обслуживания она постоянно обновляет собственный МТП, а технику, срок службы которой превысил пятилетний рубеж, реализует на вторичном рынке Европы, в том числе Беларуси. Так, в 2006 г. в сельскохозяйственные организации Минской области было поставлено 6 ед. подержанных зерноуборочных комбайнов.

Еще одним примером организации подобной ИП «Штотц Агро-Сервис» является ООО «Польмя» (г. Борисов). Данное белорусское предприятие, имея 16-летний опыт работы, осуществляет продажу и обслуживание сельскохозяйственных машин «КИРОВЕЦ» (тракторы), «ЛЕМ-КЕН» (техника для основной и предпосевной обработки почвы, посева и защиты растений), «РАУХ» (распределители удобрений), «КРОНЕ» (кормоуборочная техника) и другие, а также делает первые попытки работы на вторичном рынке. Подержанная в основном несложная и относительно недорогая сельскохозяйственная техника вышеуказанных

фирм (плуги, культиваторы, сеялки, опрыскиватели и т. п.) поставляется под заказ из стран Западной Европы. Причем возможен вариант выбора техники самим сельскохозяйственным потребителем. При этом ответственное лицо сельскохозяйственной организации совместно с представителем ООО «Польмя» после предварительного поиска бывшей в употреблении техники на интернет-сайтах непосредственно выезжают за границу и осуществляют выбор и покупку необходимых машин.

Следует подчеркнуть, что особый интерес работы на вторичном рынке при условии имеющегося платежеспособного спроса со стороны сельскохозяйственных организаций Беларуси выражают организованное в 2006 г. предприятие «Профи-Агропарк» (г. Жодино), а также литовское закрытое акционерное общество «DOJUS agro». Последнее осуществляет поставку и обслуживание техники «ДЖОН ДИР» и других известных фирм-изготовителей в Республику Беларусь и Калининградскую область Российской Федерации.

Наряду с представленными организациями на вторичном рынке сельскохозяйственной техники работают также индивидуальные предприниматели и физические лица. Однако изучение опыта работы данных участников рынка не всегда возможно по причине ведения ими теневого бизнеса.

Заключение

Проведенными исследованиями установлено, что отечественный рынок подержанной техники находится в стадии становления, носит стихийный характер и представлен малым количеством субъектов и незначительными объемами продаж в масштабах страны. В этой связи в АПК Республики Беларусь назрела объективная необходимость и требуется разработка экономической модели его формирования и эффективного функционирования, которая будет включать действенные схемы, отражающие характер рыночных взаимоотношений между всеми участниками вторичного рынка на различных этапах его развития. Наряду с этим должен быть предложен и внедрен механизм эффективного регулирования рынка подержанной сельскохозяйственной техники, предполагающий разработку комплекса правовых и экономических мер по активизации работы в данном направлении не только ремонтно-обслуживающих предприятий, но и заводов-изготовителей техники, лизинговых компаний и других организаций для повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

Проведенные расчеты и анализ уровня затрат на ремонт и сборку тракторов марки МТЗ-80 (82.1) за 2008–2010 гг. на Мостовском ремонтном заводе показывают, что они будут востребованы потенциальными

покупателями только в том случае, если их отпускная заводская цена с НДС будет находиться в пределах 27–36 млн руб. При этом установлено, что такая основная статья затрат, как сырье и материалы в производственной себестоимости должна составлять не более 80–82 %, что можно принять в качестве научно обоснованного норматива для агросервисных и других ремонтных предприятий, которые будут заниматься восстановлением и реализацией аналогичной техники.

Список использованных источников

1. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденная Указом Президента Респ. Беларусь, 1 авг. 2011 г., № 342 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011 г. – № 1/12739.
2. Сайганов, А.С. Повышение эффективности функционирования системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства / А.С. Сайганов; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 311 с.

Материал поступил в редакцию 29.01.2013 г.



УДК: 336.77:63(100)

Т.Д. Сапоненко, научный сотрудник
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Зарубежный опыт кредитования аграрной сферы (на примере стран Европейского союза и США)

Аннотация. В статье проанализированы способы долгосрочного кредитования аграриев на примере стран Евросоюза и США. Представлена информация об объемах субсидирования и льготном кредитовании фермеров.

Ключевые слова: сельское хозяйство, долгосрочное кредитование, банковский кредит, лизинг, процентная ставка, субсидии.

Введение

Кредит, в том числе долгосрочный, является одним из универсальных инструментов по формированию производственного потенциала реального сектора экономики. Он обслуживает постоянное движение капитала и различных общественных фондов, а также позволяет выиграть время и начать проведение мероприятий еще задолго до того, когда у предприятия будет достаточно средств.

В сельском хозяйстве зарубежных стран долгосрочный кредит выступает важным элементом экономического развития аграрного производства. Его использование является основой для интенсивного накопления капитала и осуществления инновационных процессов в аграрной сфере. Значительная роль заемных средств наблюдалась в 60–70-е гг. XX в., когда их удельный вес в финансировании аграриев приблизился к 50 %.

В настоящее время фермерам предоставлен широкий выбор источников получения кредита в зависимости от их финансового положения и типа требуемого займа. Это позволяет им ежегодно модернизировать свои основные фонды и пополнять оборотные средства.

Актуальность рассмотрения долгосрочного кредитования аграрного сектора в зарубежных странах обусловлена необходимостью совершенствования кредитной системы отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью повышения их конкурентоспособности.

Материалы и методы

Исследования базируются на изучении, анализе и обобщении специальных литературных источников отечественных и зарубежных экономистов в области долгосрочного кредитования субъектов хозяйствования в развитых странах. В процессе исследований использовались

следующие методы: монографический, абстрактно-логический и сравнительного анализа.

Результаты исследований

Мировому сообществу присуще практически полное отсутствие монополии в области кредитования сельского хозяйства, в том числе и в сфере долгосрочного. В зарубежных странах функционирует разветвленная система коммерческих и кооперативных банков, лизинговых компаний и других специализированных организаций, занимающихся финансовым обслуживанием аграрной сферы.

Исследования свидетельствуют, что в США основную группу кредитных учреждений составляют коммерческие, кооперативные банки, страховые компании, Система фермерского кредита, Администрация по делам фермеров, Товарно-кредитная корпорация. При этом вся территория страны разделена на 12 сельскохозяйственных кредитных округов, где в совокупности функционирует более 12 800 банков и ассоциаций [5].

Однако существенная роль в кредитовании сельского хозяйства этой страны принадлежит коммерческим банкам, на долю которых приходится весь спектр финансовых операций. Кредиты выдаются как непосредственно товаропроизводителям, так и кредитным учреждениям, которые затем на своих условиях предоставляют ссуды фермерам. К примеру, 95 % банковских кредитов сроком свыше 3-х лет направляется ассоциациям, специализирующимся на краткосрочном кредитовании аграриев [5].

Что касается кооперативных банков, то они в основном осуществляют обслуживание фермеров, у которых нет возможности получить коммерческие кредиты (начинающих молодых и близких к банкротству). Ссуды выдаются, как правило, для приобретения техники (до 7 лет) и на покупку земли (до 40 лет) под 6,0–6,5 % годовых. Если финансовое состояние фермера улучшается, то он переходит на коммерческую систему кредитования и процентная ставка в этом случае достигает 9 % [3].

Действующая Товарно-кредитная корпорация, предоставляет долгосрочные ссуды на строительство зернохранилищ, а Администрация по делам фермеров кредитует покупку техники, постройку ферм и зданий. При приобретении недвижимости предоставляется кредит до 70 % суммы сделки, сельскохозяйственных машин и оборудования – от 40 до 70, скота – около 50 %.

Анализируя систему долгосрочного кредитования США необходимо отметить, что особое место здесь занимают кредиты под залог недвижимости, то есть ипотека, которая позволяет более эффективно использовать часть капитала, связанного в цене земли и имущества. Наиболее часто данный вид кредита используют крупные предприятия,

так как обширная земельная площадь и большие объемы производства обеспечивают им возможность в получении ипотечных ссуд [11].

Наряду с ипотечным кредитованием в аграрном секторе США широкое распространение получил лизинг. Лизингодатели используют его в целях стимулирования сбыта своего товара, а для фермеров он обеспечивает получение необходимого оборудования без значительных единовременных затрат.

Более детальные исследования позволили отметить, что в стране распространена практика, где в сделке по лизингу участвуют три юридических лица: лизингополучатель (фермер), лизингодатель (арендатор) и поставщик (изготовитель) машин. Лизингодателем может быть банк или специализированная лизинговая компания, которая в дополнение к финансовому обеспечению операции берет на себя услуги нефинансового характера (содержание, ремонт машин, консультации по их использованию и др.). Лизингодатель заключает два договора: о лизинге с фермером и контракт на закупку оборудования с поставщиком. Оплату стоимости оборудования производит лизинговая компания. В течение установленного срока фермер выплачивает ей арендную плату, включающую в себя затраты на приобретение и другие издержки. По окончании срока контракта арендуемое оборудование либо продается фермеру по остаточной стоимости, либо заключается следующий лизинговый договор с этим же клиентом, но уже с меньшей арендной платой, либо лизинговая фирма ищет нового арендатора [9].

Изучение опыта долгосрочного кредитования в странах Евросоюза показало, что, как и в США, здесь имеет место разветвленная система кредитных учреждений коммерческого и государственного характера. Особое внимание заслуживает порядок предоставления долгосрочных кредитов в Германии, Франции, Великобритании и др.

Так, в Германии важную роль в кредитном обеспечении аграриев играет специализированный Сельскохозяйственный банк, созданный на основании «Закона о Государственном сельскохозяйственном банке». Его операции по долгосрочному кредитованию в значительной степени определяются тесной связью с государственной поддержкой инвестиций для аграрной сферы и сельской местности. Специальные кредитные программы банка в течение многих лет являются показательными для системы аграрного кредитования страны. В последние годы его долгосрочные вложения были направлены прежде всего на модернизацию и техническое переоснащение сельскохозяйственного производства. Следует заметить, что для более эффективного осуществления мероприятий по оказанию поддержки в развитии отрасли банк освобожден от уплаты налогов [1].

В то же время, как показывают исследования, он имеет ряд ограничений. Например, регламентируется использование банковской прибыли: ежегодно, после дотирования резервных фондов, она должна использоваться для выполнения задач по оказанию содействия сельскохозяйственным предприятиям; определенная ее часть перечисляется в целевые фонды, из которых выдаются льготные кредиты на выгодных условиях для финансирования инвестиционных проектов аграриев [1].

Наряду с Государственным сельскохозяйственным банком важную роль в долгосрочном кредитовании сельского хозяйства Германии играют сберегательные кассы, обеспечивающие примерно треть ссуд аграрному сектору. Для фермеров, участвующих в Программе инвестиционного стимулирования и Общей программе аграрных кредитов, льготное кредитование осуществляется в виде ссуд под 1 % годовых или путем снижения процента действующих кредитов на 4–7 п. п.

Также большое значение для развития аграрного сектора Германии имеет лизинговый бизнес, который состоит из двух форм: финансовой и эксплуатационной. При финансовом лизинге за весь его срок полностью выплачивается стоимость имущества, включая проценты за кредит. При эксплуатационном – покрывается только часть покупной стоимости и процентов за кредит. Вместе с тем в зависимости от условий договора допускается включение стоимости имущества в собственность лизингодателя и лизингополучателя. У лизингодателя это происходит в том случае, если сроки контракта и службы имущества не совпадают. У лизингополучателя – когда сроки лизинга и службы объекта почти совпадают или срок лизинга составляет свыше 90 % срока службы [10].

Значительный опыт в сфере долгосрочного кредитования накоплен во Франции, где обеспечение аграрного сектора заемными средствами осуществляют, главным образом, кооперативные банки: «Креди агриколь мютюэль», «Креди мютюэль агриколь э рюраль» и «Банк популэр».

Однако ведущим учреждением по выдаче сельскохозяйственного кредита является «Креди агриколь мютюэль», на долю которого приходится 75 % средств, поступающих аграрному сектору страны. Он имеет традиционную для кооперативных банков Западной Европы трехуровневую структуру: местные отделения, региональные отделения, национальное отделение сельскохозяйственного кредита. Банк предоставляет ссуды двух типов:

- обычные (на тех же условиях, что и другие кредитные учреждения) – мелким и средним сельскохозяйственным предприятиям;
- льготные (бонифицированные) – сельскому хозяйству, причем они предназначены в основном для приобретения сельскохозяйственного оборудования и скота (банк имеет монополию на эти ссуды) [4].

Необходимо заметить, что бонификация процента позволяет уменьшить его величину по кредиту. Она производится как путем предоставления субсидии непосредственно аграриям для компенсации части уплачиваемых им процентов по ссуде, так и посредством субсидирования специализированных кредитно-финансовых учреждений, что дает им возможность кредитования заемщиков по более низкой процентной ставке.

Во Франции, как и в Германии, лизинговые отношения тоже получили широкое распространение. Заслуживает внимания практика компании «Derrie Eguirment», которая сдает в аренду тракторы. Наибольшим спросом у потребителей пользуются машины с двигателями мощностью до 45 л. с. Их компания сдает в аренду на 1–2 месяца, а затем продает по сниженным ценам. Повторная аренда не используется. При увеличении числа арендуемых тракторов предоставляется скидка со ставок арендной платы.

В свою очередь субъекты хозяйствования для скорейшей окупаемости вложенных средств создают товарищества по совместному использованию техники. Суть их функционирования заключается в том, что фермер, единолично приобретая технику в собственность, может выполнять работу за плату для других фермеров на машинах, которые не полностью загружены на собственном участке, компенсируя таким образом затраты на покупку техники. Наряду с Францией такие товарищества получили распространение в Германии, Австрии, Англии, Люксембурге, Греции, Бельгии, Португалии и других странах [7].

В Великобритании кредитованием сельского хозяйства занимаются коммерческие банки. Долгосрочное кредитование осуществляется на общих условиях для всех отраслей экономики. Ведущее место принадлежит четырем крупнейшим банкам «Нэшнл Вестминстер», «Барклеиз», «Мидлэнд» и «Ллойдс» (большая четверка), имеющим филиалы во всех частях страны. Наряду с банками долгосрочным кредитованием занимается Сельскохозяйственная ипотечная корпорация, которая получает государственные дотации для льготирования процентной ставки по кредиту. Вклад других банковских учреждений в кредитование сельского хозяйства незначителен [2].

В стране также хорошо развиты различные формы небанковского кредита. К примеру, английская компания по мелиорации земель предоставляет фермерам займы сроком на 40 лет для оплаты стоимости модернизации объектов собственности при фиксированной ставке процента на все время предоставления займа. Фермерская мясная корпорация предлагает займы для приобретения животных на откорм, покупку племенных овец и откорм собственного скота с условием, что животные с откорма должны быть проданы ей, а ссудный процент рассчитан с учетом цены реализации и банковских ставок.

Анализ показывает, что в странах Европейского союза, также как и в США, хорошо развито ипотечное кредитование. Размер ипотечных кредитов в сельском хозяйстве обычно не превышает 2/3 стоимости недвижимости, оценка которой осуществляется различными способами: по рыночной стоимости, по двадцатикратному размеру ренты, по рыночной стоимости с учетом износа и приносимого дохода и др. Срок погашения таких кредитов составляет от 5 до 40 лет. Так, в Германии в соответствии с законом об ипотечном деле кредит не может быть выше 60 % стоимости земельного участка. В Великобритании, размер ипотечных ссуд зависит от способности фермеров платить проценты и часто составляет половину и меньше стоимости имущества. При этом такие ссуды предоставляются на период от 20 до 30 лет. По ним 2 раза в год выплачиваются процент и страховой взнос. Если платежи вносятся вовремя, то ссуда не может быть отозвана до истечения срока контракта, но и погашать ее раньше тоже запрещается [6].

В Дании около 75 % обязательств сельского хозяйства состоят из долгосрочных, обеспеченных ипотекой и финансируемых через закладные листы ссуд кредитных учреждений. Ипотечный кредит регулируется специальным законом, причем для сельского хозяйства имеются особые правила. Датский сельскохозяйственный фонд ипотечного кредитования находится под контролем Министерства сельского хозяйства и работает исключительно на нужды аграрного производства. Сельскохозяйственный ипотечный кредит в этом фонде составляет более 50 %, а сам фонд имеет право акцептовать 70 % предельной величины ссуды.

Заключение

Таким образом, на основе проведенного анализа можно выделить следующие особенности организации долгосрочного кредитования в странах Евросоюза и США, которые в определенной мере могут быть учтены при совершенствовании кредитного механизма отечественного аграрного сектора:

- порядок долгосрочного кредитования аграрного сектора в зарубежных странах – это сложный механизм, при этом практически в каждой стране имеется своя специфика в организации обеспечения заемными ресурсами субъектов хозяйствования;
- финансовым обслуживанием фермеров занимается разветвленная сеть коммерческих, кооперативных и специализированных банков, сберегательных касс и других кредитных институтов. В ряде стран развиты различные формы небанковского кредитования, через которые осуществляется целевое кредитование;

– наличие широкого круга кредитных учреждений и форм кредита предоставляет фермеру выбор оптимальных по экономическим параметрам видов выплаты ссуд, которые соответствуют его хозяйственным возможностям;

– важнейшим аспектом кредитования сельского хозяйства многих зарубежных стран выступает предоставление фермерам льгот за счет бюджетного субсидирования выплат процентных ставок по банковским кредитам.

Список использованных источников

1. Бурлакова, С. Особенности финансирования аграрного сектора стран ЕС / С. Бурлакова // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 10. – С. 61–63.
2. Долгосрочное кредитование сельского хозяйства Великобритании / [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.google.by/search?hl=ru>. – Дата доступа: 18.07.2012 г.
3. Зарубежный опыт использования техники в фермерских хозяйствах [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://tiller.ru/?page=bdnews/news_view&news_id=18&. – Дата доступа: 01.06.2012 г.
4. Кооперативная банковская группа «Креди Агриколь» (кредитная кооперация Франции) [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=110. – Дата доступа: 04.06.2012 г.
5. Лангер, Н. Сельское хозяйство США сегодня / Н. Лангер // Сельское хозяйство США [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.infousa.ru/economy/agriculture.htm#1>. – Дата доступа: 01.06.2012 г.
6. Логинов, М.П. Система ипотечного кредитования как фактор расширенного воспроизводства в АПК / М.П. Логинов // Деньги и кредит. – 2008. – № 9. – С. 27–31.
7. Международная конференция «Лизинг в Европе: опыт и новые тенденции». Российский рынок лизинга: европейский интерес // Технологии лизинга и инвестиций. – 2008. – № 2. – С. 71–76.
8. Насонова, И. Банк развития – инструмент государственной поддержки экономики / И. Насонова // Финансы, учет, аудит. – 2010. – № 11. – С. 29–31.
9. Овчинников, О.Г. Государственное регулирование аграрного сектора США / О.Г. Овчинников. – М.: ООО «ДеЛи», 2006. – 326 с.
10. Смолянинов, С.В. Финансовые и ценовые аспекты государственной аграрной политики: анализ зарубежной и российской практики / С.В. Смолянинов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – С. 35–61.
11. Чередникова, А. Развивать земельно-ипотечное кредитование / А. Чередникова // АПК: Экономика, управление. – № 1. – 2010. – С. 48–50.

Материал поступил в редакцию 05.03.2013 г.

УДК 330.322:631.145 (476)

Ю.Н. Селюков, кандидат экономических наук, доцент

В.В. Чабатуль, кандидат экономических наук

Д.А. Шпак, аспирант

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Инвестиционная деятельность и ее регулирование в агропромышленном комплексе Республики Беларусь: современное состояние и пути совершенствования

Аннотация. В статье уточнено теоретическое содержание экономической категории «инвестиционная деятельность». Критически проанализирована система нормативно-правового регулирования сферы инвестирования в Республике Беларусь. Исследована динамика инвестиционных процессов в агропромышленном производстве. Выявлены основные проблемы и противоречия развития сферы инвестирования в АПК Беларуси и на этой основе разработана методическая схема эффективного регулирования инвестиционной деятельности в аграрной сфере республики.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности, анализ, проблемы и противоречия, совершенствование.

Введение

Экономическая эффективность агропромышленного производства в современных условиях во многом зависит от совершенствования инвестиционной деятельности и ее регулирования. Несмотря на постепенное оживление инвестиционной активности в АПК республики в 2000–2011 гг., в сфере инвестирования по-прежнему остается целый ряд проблем, большинство которых сводится к низкой эффективности экономических рычагов регулирования инвестиционной деятельности. В этой связи особую актуальность в современных условиях хозяйствования приобретает совершенствование регулирования инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе Беларуси.

Материалы и методы

Исследования базируются на изучении, анализе и обобщении специальных литературных источников отечественных и зарубежных авторов, в том числе нормативно-правовых актов. Применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический, системного и сравнительного анализа, сопоставления, системной увязки.

Результаты исследований

Экономическая эффективность агропромышленного производства во многом зависит от совершенствования инвестиционной деятельности, результативность которого, в свою очередь, в значительной степени предопределяется глубоким знанием и пониманием теоретических аспектов исследуемой категории.

По результатам систематизации специальных литературных источников установлено, что инвестиционная деятельность, представляющая собой неразрывное единство и взаимосвязь вложения инвестиционных ресурсов и получения отдачи (эффекта) от них, осуществляется соответствующими субъектами (*инвесторы, заказчики, пользователи*) с определенными объектами (*приобретаемые и модернизируемые внеоборотные и оборотные активы, финансовые инвестиции, целевые вклады в банках, научно-техническая продукция, имущественные права, права на интеллектуальную собственность, природные ресурсы*) в рамках пяти основных этапов (*разработка инвестиционного проекта, формирование инвестиционных ресурсов, собственно инвестирование, превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, получение прибыли или другого – социального, экологического – эффекта*) за счет внешних (*для товаропроизводителей это иностранные инвестиции, кредиты и займы, государственное бюджетное финансирование, накопления юридических и физических лиц*) и внутренних (*собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы товаропроизводителя*) источников с целью достижения соответствующей эффективности, включающей в себя пять основных составляющих: *коммерческая (финансовая), бюджетная, экономическая, социальная, экологическая эффективность* [3, 4, 10, 11].

В процессе исследований нами предложено уточненное определение инвестиционной деятельности как юридически и экономически обоснованных действий отечественных и иностранных юридических и физических лиц (субъектов) по вложению инвестиционных ресурсов в соответствующие объекты с целью получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

Эффективность инвестирования во многом зависит от четкости регулирования инвестиционной деятельности, одной из важнейших составляющих которого является нормативно-правовое регулирование. Его система в Республике Беларусь в настоящее время представлена нормативно-правовыми актами общего и специального правового регулирования инвестиционной деятельности (рис. 1).



Рис. 1. Система нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность в Республике Беларусь

Примечание. Разработано авторами по результатам систематизации специальных литературных источников [1, 3].

Исследования показывают, что в республике проводится значительная работа, направленная на повышение инвестиционной привлекательности страны. С этой целью совершенствуется инвестиционное и смежное с ним законодательство: впервые на территории СНГ введен в действие Инвестиционный кодекс; создано государственное учреждение «Национальное агентство инвестиций и приватизации»; усовершенствован механизм процесса приватизации, предоставлена возможность приобретения права собственности на землю и его использования в качестве предмета залога для получения банковского кредита; оформлена система стимулов для осуществления инвестиционной деятельности; введен заявительный принцип регистрации субъектов хозяйствования в день подачи заявления; физическим и юридическим лицам предоставляются полномочия на представление национальных интересов по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь; отменен институт «золотой акции»; ведется работа по сокращению лицензируемых видов деятельности и административных процедур;

ограничивается вмешательство контрольных органов в работу бизнеса. Перечисленные и другие меры положительно оцениваются в рейтингах авторитетных международных организаций. Так, в рейтинге стран Всемирного банка «Doing Business» по итогам 2012 г. Беларуси было присвоено 58 место (из 183), а в 2005–2012 гг. республика поднялась в данном рейтинге на 48 позиций, тогда как Россия и Украина опустились на 33 и 13 позиций соответственно, а Казахстан поднялся на 37 позиций (рис. 2).

Однако в сфере нормативно-правового регулирования инвестиционной деятельности в нашей республике имеется целый ряд актуальных проблем:

1) частные инвесторы сталкиваются с необходимостью множества согласований инвестиционного проекта на разных уровнях государственного управления, что зачастую занимает весьма длительный срок, и поэтому затраты труда, времени и средств на подготовку и реализацию инвестиционного проекта могут не окупиться суммой полученной прибыли – важнейшего мотива инвестирования;

2) «правила игры» для инвесторов могут изменяться уже после начала осуществления инвестиционного проекта, когда органами государственной власти принимаются решения, приостанавливающие действие отдельных нормативно-правовых актов или вступающие в противоречие с ними;

3) сдерживающим фактором для частных и особенно иностранных инвесторов являются неравные с государственными субъектами хозяйствования условия получения финансовой поддержки или льгот со стороны государства, несмотря на декларируемое в нормативно-правовых актах равенство;

4) следует также упомянуть и социальные обязательства (сохранение всех рабочих мест и всех социальных гарантий работникам, строительство объектов социальной сферы и др.), которыми зачастую государство обременяет инвесторов.

В результате действующее инвестиционное законодательство в совокупности с правоприменительной практикой, не отвечающей уровню законодательной базы, не способствуют привлечению дополнительных инвестиций в агропромышленное производство. Поэтому с целью повышения инвестиционной активности в АПК необходимо:

усовершенствовать правоприменительную практику норм отечественного законодательства в инвестиционной сфере (главным образом за счет обеспечения стабильности нормативно-правовой базы) с учетом специфики агропромышленного производства при неукоснительном обеспечении взаимной международной защиты инвестиций в рамках Международного агентства по гарантиям инвестиций (МАГИ),

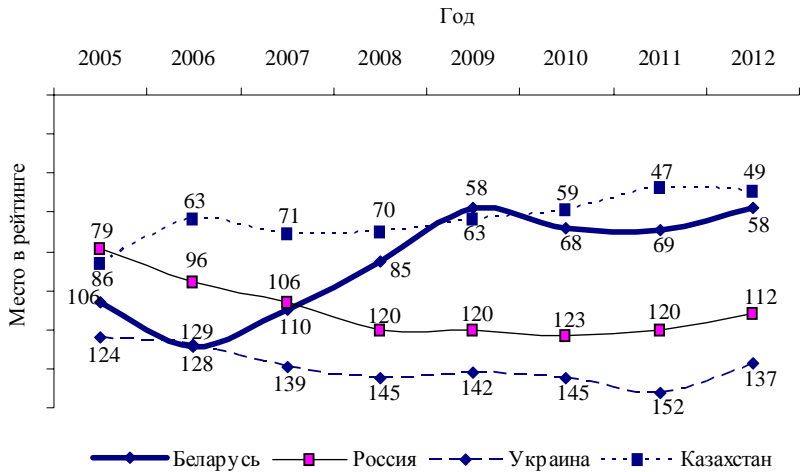


Рис. 2. Динамика мест некоторых стран СНГ в рейтинге Всемирного банка «Doing Business» в 2005–2012 гг.

Примечание. Разработано авторами по материалам ежегодных докладов Всемирного банка.

а также требований межгосударственных институтов с участием Республики Беларусь;

отказаться от практики чрезмерных социальных обременений инвесторов, предоставив им право самостоятельно решать, какие ресурсы (материальные, трудовые, денежные) и в каком количестве необходимы для достижения максимального производственного и экономического эффекта при одновременном неукоснительном сохранении направления деятельности инвестируемого товаропроизводителя на всем протяжении реализации инвестиционного проекта;

разработать и законодательно утвердить доступную, понятную и однозначную в применении методику оценки государственного имущества, строго и неукоснительно ее придерживаться с целью обоснованного определения его стоимости при передаче инвестору;

обеспечить реальное, а не декларативное упрощение процедур реализации инвестиционного проекта (особенно в части иностранных инвестиций).

Анализ основных показателей современного состояния инвестиционной деятельности свидетельствует, что в аграрном секторе Беларуси за период 2000–2011 гг. объем инвестиций в основной капитал увеличился в 116 раз, более чем в 2,0 раза выросла их доля в общем объеме

народнохозяйственных инвестиций в основной капитал, в 4,5 раза увеличилось соотношение инвестиций и объема валовой продукции сельского хозяйства (рис. 3). Увеличение вложений средств в аграрный сектор экономики способствовало улучшению состояния его производственного потенциала.

Вместе с тем наряду с отмеченными положительными результатами имеется и ряд проблем, основными из которых являются следующие:

инвестиции, в том числе иностранные, стремятся прежде всего в сферы агропромышленного комплекса, в которых обеспечивается получение высокой добавленной стоимости, а сельское хозяйство республики по-прежнему является одной из наименее инвестиционно привлекательных отраслей экономики. Это связано с тем, что важнейший фактор, определяющий уровень инвестиционной активности в условиях рыночной экономики – высокая прибыльность отрасли, а отечественный аграрный сектор без учета государственной поддержки остается убыточным. Поэтому объем инвестиций в основной капитал сельского хозяйства, осуществляемых за счет средств физических и юридических лиц (в том числе иностранных), существенно меньше по сравнению с другими

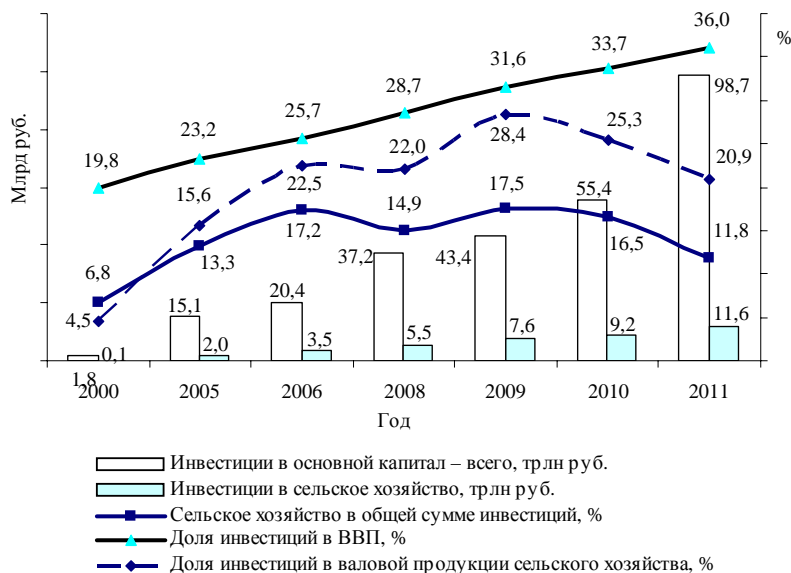


Рис. 3. Динамика основных показателей инвестирования аграрного сектора экономики в Республике Беларусь в 2000–2011 гг.

Примечание. Разработано авторами по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [2, 5].

отраслями. Так, по данным за относительно благополучный 2010 г., доля средств других организаций в общем объеме инвестиций в основной капитал сельского хозяйства составляла 0,3 %, тогда как в мясо-молочной промышленности АПК – 10,3 % [2];

сельскохозяйственные товаропроизводители, обеспечивая предприятия других отраслей агропромышленного комплекса сырьем для переработки (в основном по низким закупочным ценам), располагают меньшими возможностями по сравнению со своими партнерами по АПК в использовании на инвестиционные цели собственных средств, а также в привлечении иностранных инвестиций. В результате в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал сельского хозяйства Республики Беларусь преобладающую долю – до 50 % – занимают бюджетные и кредитные средства, тогда как удельный вес собственных источников аграрных товаропроизводителей колеблется в пределах 40 %, а иностранных инвестиций – всего 1 %. Для сравнения, например, в мясо-молочной промышленности АПК, по данным за 2010 г., доля бюджетных и кредитных средств составляла 35,1 %, собственных ресурсов товаропроизводителей – 51,9, иностранных источников – 7,1 % [2];

при наибольшем удельном весе инвестиций в основной капитал сельского хозяйства и в общем объеме народнохозяйственных инвестиций в Республике Беларусь по сравнению с другими странами СНГ (данные 2010–2011 гг.: Беларусь – 16,5 и 11,8 % соответственно; Россия – 2,2 и 3,5; Украина – 7,1 и 7,6; Казахстан – 1,8 и 1,9; Кыргызстан – 1,8 и 1,5; Молдова – 7,6 и 7,7; Таджикистан – 1,3 и 1,1 % соответственно) натуральные показатели производства сельскохозяйственной продукции (зерна, мяса, молока на душу населения) выше, тогда как экономические (прежде всего рентабельность) – ниже. Следовательно, в нашей республике значительные объемы инвестиций в основной капитал сельского хозяйства ориентированы прежде всего на достижение и увеличение валовых показателей производства, а их взаимосвязь с экономической эффективностью не всегда должным образом учитывается.

Рост инвестиционной активности отечественных и зарубежных юридических и физических лиц зависит от состояния инвестиционного климата. Его улучшение, в свою очередь, предопределяется совершенствованием правоприменительной практики, а также уровнем и направленностью государственного регулирования инвестиционной сферы. В системе его рычагов и инструментов в современных условиях приоритет должен принадлежать методам экономического регулирования (совершенствование налогообложения при реализации инвестиционных проектов, активизация использования на инвестиционные цели собственных средств юридических и физических лиц, поощрение предпринимательской

инициативы, стимулирование привлечения иностранных инвестиций и др.) при грамотном их сочетании с административными методами, а также с рычагами и инструментами рыночного саморегулирования для достижения максимально возможного эффекта.

По результатам проведенных исследований, нами предложена методическая схема регулирования эффективной инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе Республики Беларусь и предложены основные инструменты методов экономического регулирования инвестиционной деятельности (рис. 4, табл.).

Реализация методической схемы позволит улучшить инвестиционный климат в АПК, что будет способствовать привлечению в агропромышленное производство республики дополнительных инвестиций, включая иностранные, и повышению результативности инвестирования.



Рис. 4. Методическая схема регулирования эффективной инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе Республики Беларусь

Таблица. Основные методы и инструменты экономического регулирования инвестиционной деятельности

Метод	Основные инструменты
Активизация использования на инвестиционные цели собственных средств товаропроизводителей (главным образом прибыли и амортизации)	Сокращение непаритета и диспаритета цен; снижение энерго-, материало- и трудоемкости производства; расширение экономической самостоятельности субъектов хозяйствования; стимулирование товаропроизводителей на широкое применение методов ускоренной амортизации; экономическое стимулирование иностранных инвесторов по вложению получаемой чистой прибыли в другие объекты и проекты в отечественном АПК при безусловном обеспечении возможности репатриации (вывоза) прибыли и др.
Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности	Освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на покупку новой техники и капитальное строительство; льготное налогообложение в сельскохозяйственных организациях прибыли и добавленной стоимости, получаемой от несельскохозяйственных видов деятельности (лесопильное, мукомольное, мясоперерабатывающее и другие производства); введение принципа пропорциональности предоставляемых льгот объему осуществленных инвестиций; предоставление налоговых каникул и налоговых льгот товаропроизводителям, привлекающим иностранные инвестиции и т. п.
Совершенствование механизма лизинговой деятельности	Осуществление финансирования приобретения основных средств путем размещения средств бюджета в лизинговой компании, а не за счет кредитных ресурсов банков
Повышение уровня организационного и информационно-аналитического обеспечения и обслуживания инвестиционных проектов на основе современных информационных технологий	Обеспечение конкурсного размещения части государственных инвестиций на финансирование конкретных инвестиционных проектов в производственной сфере; постоянное поддержание в актуальном состоянии открытой и устойчиво доступной в сети Интернет в режиме реального времени единой информационной базы по вопросам текущего состояния и перспективной оценки инвестиционного климата и потенциала в АПК; осуществление дальнейшего реформирования национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями МСФО и их распространение на организации АПК, ориентирующиеся на стратегическое сотрудничество с иностранным инвестором и т. д.

Метод	Основные инструменты
Создание благоприятных социально-экономических условий для беспрепятственного осуществления предпринимательской деятельности в сельской местности	Упрощение порядка предоставления земельных участков предпринимательским структурам, занимающимся сельскохозяйственной деятельностью; освобождение инвесторов от уплаты земельного налога (арендной платы) за земельные участки, занятые под строительство объектов, на период проведения проектных работ и срока строительства таких объектов; отчуждение инвестором (при реализации ими инвестиционных проектов) за одну базовую величину находящихся в государственной собственности и не использовавшихся более двух лет объектов недвижимости и не завершенных строительством объектов и др.

Заключение

В процессе исследований уточнены и обоснованы основные категории в системе понятийного аппарата инвестиционной деятельности (определение, состав объектов и субъектов, этапы осуществления, показатели эффективности и источники финансирования), исследована система нормативно-правового регулирования инвестиционной сферы, а также проанализирована динамика инвестиционных процессов в агропромышленном производстве Республики Беларусь и зарубежных стран. На этой основе выявлены основные проблемы и противоречия, сдерживающие развитие инвестиционной деятельности в АПК (невозможность большинства хозяйствующих субъектов в полной мере осуществлять инвестирование производственной и социальной сфер за счет собственных средств; ограниченность бюджетных ресурсов для финансирования инвестиционных проектов в АПК; инвестиционная малопривлекательность агропромышленного, особенно сельскохозяйственного, производства; отставание уровня правоприменительной практики от уровня имеющегося инвестиционного законодательства; ориентированность вложений средств, особенно государственных, в АПК на увеличение в основном натуральных, валовых показателей). Их решение требует совершенствования правоприменительной практики и государственного регулирования инвестиционной деятельности главным образом экономическими методами. Нами разработаны предложения по совершенствованию регулирования эффективной инвестиционной деятельности в АПК Беларуси. Их практическая реализация будет способствовать привлечению дополнительных инвестиций в АПК республики.

Список использованных источников

1. Законодательство о предпринимательской, хозяйственной (экономической) деятельности [Электронный ресурс] // Нац. центр законодательства и правовых исслед. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.center.gov.by/state04.html#14>. – Дата доступа: 04.01.2012 г.
2. Инвестиции в основной капитал и строительство объектов в Республике Беларусь за 2010 год [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/Fixed_Capital_Investments_and_Construction_in_Belarus_2010.pdf. – Дата доступа: 30.08.2011 г.
3. Инвестиционная деятельность: учеб. пособие / Н.В. Киселева [и др.]; под ред. Г.П. Подшиваленко. – М.: КноРус, 2006. – 432 с.
4. Инвестиционный кодекс: Закон Республики Беларусь, 22 июня 2001 г., № 37-3 (с последующими изменениями и дополнениями) // Консультант Плюс: Беларусь. Версия 4000.00.30 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
5. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. 2011 г. [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/agriculture2012.rar>. – Дата доступа: 02.10.2012 г.
6. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России: стат. сб. 2011 [Электронный ресурс] / Росстат. – М., 2011. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138718713500.selhoz.rar. – Дата доступа: 19.03.2012 г.
7. Селюков, Ю. Анализ инвестиций в основной капитал сельского хозяйства Беларуси и направления совершенствования инвестиционной деятельности / Ю. Селюков, В. Чабаткуль, М. Папинова // Аграрная экономика. – 2012. – № 8. – С. 2–9.
8. Селюков, Ю.Н. К вопросу экономической сущности инвестиционной деятельности / Ю.Н. Селюков, В.В. Чабаткуль, М.В. Северинова // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. тематич. сб. / Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2012. – Вып. 40. – С. 180–188.
9. Сільське господарство України. 2011: Статистичний збірник [Электронный ресурс] / Державна служба статистики України. – Київ, 2012. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.zb_sg_2011.zip. – Дата доступа: 19.03.2012 г.
10. Сушкова, Т.Ю. Системная организация инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве региона: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 [Электронный ресурс] / Т.Ю. Сушкова; ГНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве Россельхозакадемии». – М., 2010 г. – Режим доступа: http://www.ceninauku.ru/page_21952.htm. – Дата доступа: 05.01.2012 г.
11. Топсахалова, Ф.М.-Г. Инвестиции [Электронный ресурс] / Ф.М.-Г. Топсахалова. – М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2010. – Режим доступа: <http://www.monographies.ru/70>. – Дата доступа: 04.05.2012 г.

Материал поступил в редакцию 01.03.2013 г.

УДК 005.591.6:631.145

Н.И. Соловцов, кандидат экономических наук, доцент
А.А. Лопатнюк, кандидат экономических наук, доцент
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Методы оценки экономической эффективности инновационной деятельности в АПК

Аннотация. Инновационная деятельность агропромышленного комплекса обосновывается с учетом новых экономических условий развития крупного, малого и среднего бизнеса. Даются новые подходы существующей практики оценки эффективности инновационной деятельности АПК Беларуси.

Ключевые слова: инновация, потенциал, разгосударствление и приватизация, бизнес, малое и среднее предпринимательство, крестьянские (фермерские) хозяйства, показатели инновационной деятельности.

Введение

Необходимость повышения эффективности инновационной деятельности признано одной из приоритетных задач, решение которых обеспечит перевод экономики АПК на более высокий технологический уклад. В результате инновационной деятельности происходит существенная модернизация производства на основе научных достижений и привлечения инвестиций. В связи с этим важнейшее значение приобретают показатели оценки экономической эффективности инновационной деятельности.

Материалы и методы

Материалами для исследований послужили труды теоретического и методологического плана ученых Беларуси и России по вопросам оценки эффективности инновационной деятельности. В ходе исследований инновационной деятельности агропромышленного комплекса нами применялись следующие методы: экономико-статистический, системного анализа, математико-статистический, балансовый, экспертных оценок, метод анализа и синтеза.

Результаты исследований

Решающее значение в инновационной деятельности АПК Беларуси имеет обладание научными, технологическими, техническими, организационными и экономическими преимуществами, представляющими собой совокупность форм и методов, направленных на совершенствование производства, выпуск с повышенной добавленной стоимостью новых видов продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем

рынке. В этой связи инновационная деятельность имеет два взаимосвязанных аспекта: временной и пространственный, осуществляемые на уровне экономики в целом, отдельных ее предприятий и технологических процессов в частности. Временной аспект охватывает действия в области инноваций на текущий момент, пространственный – включает действия по основным отраслям и направлениям экономического и социального развития АПК.

Основные трудности в реализации инновационного потенциала АПК обусловлены прежде всего ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, а также нехваткой собственных средств предприятий. При прочих равных условиях Республика Беларусь в сравнении с другими смежными государствами проигрывает конкуренцию по привлечению инвестиций в собственную экономику и отстает по расходам на научные исследования и технологические разработки, что ведет к постепенному отставанию в производительности труда во всех отраслях аграрного сектора и снижению конкурентоспособности производимой продукции. Так, инвестиционные вложения в основной капитал в расчете на одного занятого работника по стране составляют ниже в сравнении, например, с Россией на 30 %, Польшей – 60, Литвой – на 92 %, Латвией и Эстонией – в 2,7 раза. Еще большее отставание Беларуси от указанных стран наблюдается по показателю расходов на научно-исследовательские работы в расчете на одного занятого работника (2,1–5,4 раза). Вместе с тем большинство промышленных и других предприятий АПК имеют низкую конкурентоспособность своего производства и не проявляют должного интереса к его повышению. Износ основных производственных фондов составляет критическую величину, а доля производимой продукции на основе высоких технологий является незначительной, составляет около 6–10 % и за последние годы практически не меняется.

Развитие инновационных производств, которое может рассматриваться в качестве наиболее важного элемента современного экономического роста, требует существенной активизации в направлении создания необходимых условий для повышения эффективности научных исследований и конструкторских разработок, а также привлечения в данную сферу иностранных инвестиций, технологий и методов организации труда и управления. На данном этапе в стране действует нормативно-правовая база, которая не обеспечивает существенное стимулирование развития высокоэффективных производств.

Важным фактором инновационной деятельности по привлечению инвестиций в АПК может быть ускоренное разгосударствление и приватизация производственных предприятий, находящихся в собственности

государства, и вовлечение в этот процесс зарубежных инвесторов. Согласно научным исследованиям сектора приватизации Института системных исследований в АПК НАН Беларуси, действующие в республике нормы регулирования имущественных отношений в процессе формирования рыночной инфраструктуры охватывают три направления (рис.).

Первое – создание и развитие рыночной инфраструктуры на основе частной собственности на имущество, в том числе путем продажи, аренды неиспользуемого либо неэффективно используемого государственного имущества либо безвозмездного его отчуждения в частную собственность в целях развития малого и среднего бизнеса. По оценкам специалистов, стоимость указанного имущества в отраслях АПК оценивается примерно в 1 трлн бел. руб.

Второе – осуществление процессов объединения организаций на основе реорганизации путем присоединения, слияния предприятий, доверительного управления, продажи имущественных комплексов при жестком контроле и участии государства в сфере крупнотоварного производства.

Третье – преобразование объектов государственной (негосударственной) собственности в хозяйственные общества для целей привлечения инвестиций путем приватизации.

Распространение, разгосударствление и приватизация производственных предприятий представляет в целом ускоренный процесс привлечения инвестиций в инновационное развитие аграрной сферы АПК.

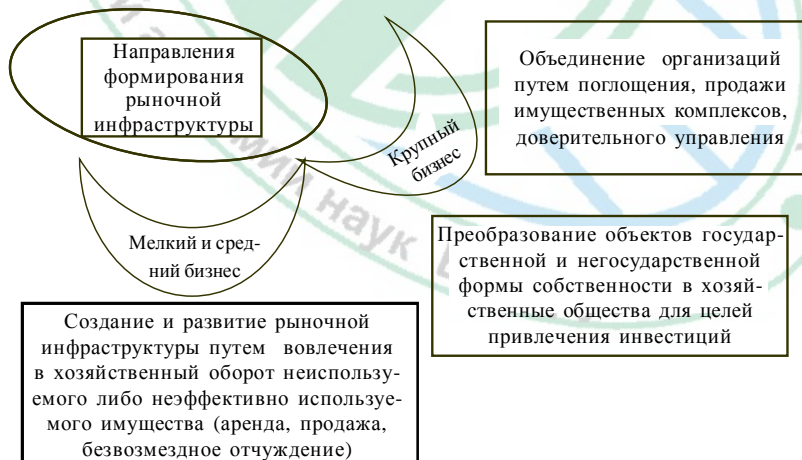


Рис. Направления использования имущества при формировании рыночной инфраструктуры

В условиях современной экономики малое и среднее предпринимательство рассматривается как эффективный фактор инновационной деятельности агропромышленного производства. Это обусловлено его высокой мобильностью и гибкой реакцией на изменение конъюнктуры рынка, высокой рентабельностью производства тех товаров, которые являются невыгодными и разорительными для крупных предприятий, способностью быстро заполнять товарами потребительский рынок, содействием занятости населения и созданием среднего класса, обеспечивающего стабильность в обществе. Поэтому важно стимулировать его производственную и инновационную деятельность. Вместе с тем следует отметить, что факторы, сдерживающие развитие предпринимательства в условиях Беларуси, остаются пока неизменными. Основными признаются: отсутствие действенной системы стимулирования создания малых и средних производственных предприятий, недоступность для них кредитных ресурсов, сложность системы налогообложения и высокие налоговые ставки, ценовое администрирование, отсутствие равенства условий хозяйствования предприятий государственной и частной форм собственности, различного рода административные барьеры.

Обобщение опыта развития фермерского сектора Республики Беларусь с момента правового признания «крестьянского (фермерского) хозяйства» как субъекта хозяйствования АПК позволило выявить пять основных этапов его становления и функционирования (табл.).

Анализ приведенных данных свидетельствует, что наиболее массовое создание фермерских хозяйств отмечено на первом этапе становления и развития фермерского сектора (1991–1995 гг.), когда процесс создания в 7,2 раза опережал процесс прекращения деятельности. На II–IV этапах процесс распада превалирует над процессами создания, на каждом из этих этапов тенденция прекращения деятельности фермерских хозяйств постоянно затухает.

Инновационное развитие крупного бизнеса предусматривается через создание или участие в крупных национальных интегрированных структурах (холдинги, ТНК, концерны и др.), призванных создать своеобразную концентрацию инвестиций, научных и трудовых ресурсов. Возможность вхождения отечественных предприятий в указанные крупные экономические структуры для привлечения инвестиций, освоения новых рынков сбыта продукции и услуг, применения эффективных систем организации и управления производством позволят повысить конкурентоспособность собственных производителей на мировом рынке.

При этом принципиальным для Беларуси является выбор модели внешнеэкономического взаимодействия, обеспечивающего преимущественно ориентированную на экспорт экономическую политику.

Таблица. Динамика поэтапных изменений численности и размеров землепользования крестьянских (фермерских) хозяйств Республики Беларусь

Показатели	Этапы развития фермерских хозяйств по годам				
	I 1991– 1995 гг.	II 1996– 2000 гг.	III 2001– 2005 гг.	IV 2006– 2010 гг.	V 2011– 2015 гг.
Численность хозяйств, ед.	3030	2525	2204	2149	2338
Хозяйства, ед.:					
созданные	3518	971	1085	703	290
прекратившие деятельность	488	1476	1406	758	101
Соотношение между созданными и прекратившими деятельность хозяйствами	7,2 : 1,0	1,0 : 1,5	1,0 : 1,3	1,0 : 1,1	2,9 : 1,0
Общая площадь земель, тыс. га	62,3	82,8	148,6	131,9	144,4
В том числе:					
сельхозугодий	53,1	72,1	130,5	115,3	127,5
пашни	43,5	58,1	92,8	85,4	93,4
В среднем на хозяйство, га:					
всех земель	20,6	32,8	67,4	61,4	62,0
сельхозугодий	17,5	28,6	59,2	53,7	54,5
пашни	14,4	23,0	42,1	39,7	39,9

Примечание. Таблица составлена авторами по данным Национального статистического комитета, Министерства сельского хозяйства Республики Беларусь и исследований сектора малых форм хозяйствования Института системных исследований в АПК НАН Беларуси.

Существующая практика оценки инновационной деятельности использует множество различных показателей: затратные, динамика инновационного процесса, технологического обновления, структурные. Наиболее часто используются показатели, отражающие удельные затраты на научно-исследовательские открытия и конструкторские разработки (НИОКР) в объеме продаж или численность научно-технического персонала. В настоящее время большое значение приобретают также показатели оценки экономической эффективности инновационных проектов или любой инновационной деятельности, теоретическая сущность которой состоит в следующем.

Движущим мотивом осуществления инвестирования инновационной деятельности, обеспечивающим прирост активов (капитала), является получаемая от них прибыль. Вложение капитала и получение прибыли происходит, как правило, в различной временной последовательности, которая состоит в следующем: прибыль сразу получается после завершения инвестиций в полном объеме; получение прибыли возможно до полного завершения процесса инвестирования; между периодом

завершения инвестиционных затрат и получением прибыли проходит определенное время (временной лаг). Кроме того, время как фактор производства является особым экономическим ресурсом, хотя оно имеет универсальный характер. Без наличия времени не протекает никакая деятельность, а преобразование инновационных ресурсов в действующие факторы производства требует определенной временной продолжительности, и в системе экономических отношений время всегда количественно ограничено и невозпроизводимо. Оно оказывает существенное влияние на результаты инвестиционной деятельности, так как одинаковые по величине инвестиционные затраты на инновации, сделанные в разные моменты времени, экономически неравнозначны. Так, стоимость определенной суммы денег (денежного потока) является функцией не только производственных факторов, но и времени возникновения доходов и расходов. Поэтому все расчеты по оценке экономической эффективности инновационной деятельности должны производиться с учетом временного фактора и базироваться на концепции временной цены денег, смысл которой состоит в том, что некоторая сумма денег, получаемая сейчас, обладает большей ценностью, чем точно такая же сумма денег, получаемая в некоторый момент в будущем [2, 3, 4].

Такой подход к оценке эффективности инвестиций в инновационную деятельность согласуется также с концепцией рыночной экономики на уровне предприятий и современной теорией принятия управленческих решений, где стоимость определенной суммы денег рассматривается в зависимости от времени возникновения доходов и расходов. Это обуславливается прежде всего тем, что стоимость (цена) денег с течением времени изменяется с учетом нормы прибыли на денежном рынке, в качестве которой выступает норма ссудного процента (или процента). В данном случае под процентом понимается сумма доходов, получаемая от использования денег на денежном рынке. Следовательно, инвестиционные ресурсы, материальную основу которых составляют деньги, имеют временную ценность, которая может рассматриваться со следующих позиций:

способность инвестиций приносить доход вследствие увеличения стоимости первоначального капитала и получения дополнительного дохода в результате увеличения производительности труда при использовании более эффективных инновационных средств;

увеличение обращения денежных средств как капитала и получение дохода от оборота капитала, что равнозначно повышению эффективности инвестиций.

При определении нормы прибыли на вложенный капитал аспектами учета фактора времени также являются разновременность затрат

и результатов; динамика цен (инфляция); задержка платежей; конъюнктура рынка; износ оборудования, технологий, продукции; условия формирования и использования производственных запасов; сроки строительства (строительный лаг).

Учитывая, что инвестирование представляет собой длительный процесс и эффективность инвестиций приходится сравнивать со стоимостью денег в начале их инвестирования и стоимостью денег при их возврате в виде будущих прибылей, амортизационных и других отчислений, то в качестве точки приведения могут быть приняты: начало инвестиционного проекта (начало первого шага); первый год инвестирования (первый шаг); год завершения инвестиций (строительства); последний год жизненного цикла инвестиций (расчетный период – 7–8 лет); окончание жизненного цикла (расчетный период – 8–10 лет).

Приведение стоимости денежных средств может осуществляться на основе следующих подходов: наращивания (капитализации) и дисконтирования денежных средств. Капитализация представляет собой процесс определения возвращаемой (будущей) суммы денежных средств, если известна исходная сумма вложений, процентная ставка дохода от них и период накопления. Дисконтирование – это процесс приведения денежных средств, получаемых в будущем, к более раннему (начальному) моменту времени. Таким образом, в процессе сравнения стоимости денежных средств принято использовать два основных понятия: будущая (конечная) стоимость денег (FV); настоящая (текущая, современная) стоимость денег (PV). Будущая стоимость денег представляет собой сумму инвестированных в настоящий момент средств (PV), в которую они превратятся через некоторый период времени (T) с учетом определенной ставки процента (r) или при определенном коэффициенте дисконтирования (E). Определение будущей стоимости денег связано с процессом капитализации этой стоимости, которая представляет собой поэтапное увеличение суммы инвестиций путем присоединения к его первоначальному размеру суммы, полученной от выплат за проценты.

Будущая стоимость денежного потока (future value) инвестируемой суммы (P) под r % через t периодов выплат может быть рассчитана по формуле сложного процента:

$$FV = P(1 + r)^t,$$

где FV – будущая стоимость денежного потока;

P – инвестируемая сумма;

r – процентная ставка.

Сущность сложного процента состоит в том, что на наращенные в предыдущих периодах денежные суммы вновь начисляются проценты,

в результате чего происходит многократное наращивание денежной суммы или рост во времени некоторой денежной суммы в результате реинвестирования получаемых процентов. Будущая стоимость или сложный процент, рассчитывается по так называемой процентной ставке, которая в инвестиционных расчетах применяется не только как инструмент наращивания стоимости денежных средств, но и как измеритель степени доходности инвестиционного вложения затрат.

Настоящая (текущая, современная) или дисконтированная стоимость денежных потоков представляет собой сумму будущих денежных поступлений, приведенных с учетом определенной ставки процента (так называемой дисконтной ставки) к настоящему периоду. Определение настоящей стоимости инвестируемых денежных средств, связанных с процессом дисконтирования, представляет собой процесс расчета, обратный наращиванию при обусловленном конечном размере средств. Настоящая дисконтированная стоимость (present value) некоторой суммы S , полученной через t лет при инвестировании затрат под r %, может быть определена по следующей формуле:

$$PV = S(1 + r)^{-t},$$

где PV – настоящая дисконтированная стоимость;

S – денежная сумма;

r – процентная ставка.

В данном случае сумма процента (дисконта) вычитается из будущей стоимости (конечной суммы) денежных средств ($FV - PV$). Такой расчет суммы дисконта возникает в тех случаях, когда заранее требуется определить, сколько денежных средств необходимо инвестировать сегодня, чтобы через определенный период времени при заданной процентной ставке получить заранее обусловленную их сумму. Очевидным является и то, что величины FV и PV некоторой инвестируемой суммы связаны между собой формулой сложного процента:

$$FV = PV(1 + r)^t;$$

$$PV = FV(1 + r)^{-t},$$

в каждый данный период времени равны между собой, то есть:

$$FV = PV(1 + r)^t = PV = FV(1 + r)^{-t}.$$

Из приведенного равенства очевидно, что в условиях идеального рынка капиталов можно инвестировать собственный капитал или взять

в долг под определенный процент в банке столько денег, что будет все равно, получать некоторую сумму дохода через t лет или его дисконтированную стоимость прямо сейчас.

Все потоки денежных средств, как правило, появляются не одновременно по истечении инвестиционного периода (t лет), а в виде неравных денежных сумм (PV_1, PV_2, \dots, PV_t), поступающих в конце каждого года. В этом случае для определения величины PV прибыли каждого года приводятся к их дисконтированной величине. Таким образом, дисконтированная стоимость неравных прибылей может быть в общем виде задана следующей формулой:

$$PV = PV_1(1+r)^{-1} + PV_2(1+r)^{-2} + \dots + \sum_{i=1}^{t-n} PV_i(1+r)^{-n} = \sum PV_n(1+r)^{-t}.$$

При этом коэффициент позволяет перейти от некоторой номинальной суммы, получаемой в будущем, к ее дисконтированной стоимости и называется коэффициентом дисконтирования (E), который определяется соотношением:

$$E = \frac{1}{(1+r)^t}.$$

Будущие поступления денежных средств (прибыли) по годам инвестиционного периода могут принимать равные значения, когда $PV_1 = PV_2 = \dots = PV_n = A$. Такие поступления денежных средств называются аннуитетом (финансовой рентой или просто рентой). Для определения дисконтированной стоимости одинаковых будущих поступлений денежных средств (прибылей) используется следующая формула финансовой ренты:

$$PV = A \left[1 - (1+r)^{-t} \right] r^{-t},$$

где $[1 - (1+r)^{-t}] r^{-t} = b_t$ – коэффициент ренты, представляющий собой сумму коэффициентов дисконтирования за t лет инвестирования и может рассчитываться по формуле геометрической прогрессии [1]:

$$S_n = \frac{a_1(1-q^n)}{(1-q)},$$

где $a_1 = (1+r)^{-1}$; $q = (1+r)$; $n = t$.

Для величины будущей стоимости (FV) коэффициент ренты соответственно составит:

$$FV = A[(1+r)^t - 1]r^{-1}.$$

Как видно из приведенных формул, величина коэффициента дисконтирования зависит от порядкового номера года инвестиционного периода (t) и процентной ставки (r), которая в данном случае получила название ставки дисконта. Аналогично величина коэффициента ренты будущей стоимости также зависит от количества лет, в течение которых поступают равные прибыли и той же величины процентной ставки (дисконта). Поэтому значения коэффициентов дисконтирования и коэффициента ренты могут быть рассчитаны заранее и сведены в соответствующие таблицы, которые более удобны для практического пользования. Зная дисконтированную стоимость (PV) или будущую стоимость (FV), можно определить эквивалентную годовую стоимость первоначально инвестируемых денежных средств (*equivalent annual value*). По этому методу инвестиционные вложения пересчитываются в эквивалентную годовую стоимость с помощью дисконтной ставки или по коэффициенту ренты, а затем прибавляются к годовым эксплуатационным расходам. Рассчитывается таким образом и сумма ежегодных приведенных затрат. Эквивалентная годовая стоимость в этом случае представляется как сумма капитальных вложений, которая ежегодно должна возмещаться на протяжении инвестиционного срока.

При таком подходе существует несколько способов перехода от годовых потоков денежных средств к единому числовому показателю, выражающему их стоимость. Такими числовыми показателями могут быть дисконтированная стоимость, конечная стоимость или эквивалентная годовая стоимость. Все эти показатели могут использоваться в равной мере для решения задач оценки экономической эффективности инновационной деятельности (проектов). Однако чаще всего в практике оценки наиболее широкое применение находит дисконтированная стоимость, так как при альтернативных вариантах сравнение ее более удобно, поскольку они автоматически относятся к одному и тому же году. Однако такое утверждение не исключает возможности использования и других показателей.

В основу использования указанных методов положена процедура дисконтирования денежных потоков, о которой упоминалось ранее, что позволяет учесть изменение экономической эффективности инноваций во времени при принятии инвестиционных решений по их реализации.

Заключение

Направления инновационной деятельности отличаются характером

выполняемых работ, масштабом реализации инновационной продукции, объемом инвестиционных ресурсов и другими условиями. Однако вышеприведенные методы применимы в равной мере для оценки экономической эффективности любых реализуемых инновационных вложений. Основными из них представляются следующие: разработка и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности и механизмов ее стимулирования; создание системы поддержки инновационной деятельности, развития инновационного производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции; развитие инфраструктуры инновационного процесса, включающего информационное обеспечение, экспертизу, финансово-экономическую систему, сертификацию и продвижение инновационных разработок (продукции) на рынок; развитие инновационного предпринимательства и создание для его благоприятных экономических, налоговых и других условий; совершенствование конкурсной системы отбора и реализация быстро окупаемых инновационных проектов и программ с участием частных инвесторов; государственная поддержка и реализация наиболее перспективных научно-исследовательских работ, конструкторских разработок и производств, способных преобразовать экономику АПК.

Список использованных источников

1. Механизм отчуждения государственного имущества в процессе институциональных преобразований в АПК / Н.А. Бычков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2013. – С. 5.
2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования: утв. Госстроем России, М-вом экономики РФ, М-вом финансов РФ, Госкомпромом России 31.03.1994 г. – № 7-12/47. – 59 с.
4. Шпилевская Е.В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учеб. пособие / Е.В. Шпилевская, О.В. Медведева; под ред. Е.В. Шпилевской. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 346 с.

Материал поступил в редакцию 12.03.2013 г.

УДК 338.436:001.895

Ф.И. Субоч, кандидат технических наук
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Устойчивое динамическое развитие национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно- кластерной системе ЕЭП и ЕврАзЭС

Аннотация. В статье исследованы условия и ключевые факторы устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной системе ЕЭП и ЕврАзЭС в аспекте национальной продовольственной конкурентоспособности. Данные факторы включают: обоснованный характер изменений в социально-экономических отношениях; соблюдение интеграционной доктрины и концепции инновационного воздействия; индикаторы устойчивого динамического развития, которые должны быть ранжированы с учетом приоритетности и региональной специфики ЕЭП и ЕврАзЭС в системе координат: национальные и межнациональные продуктовые структуры – инновационно-кластерная продовольственная система ЕЭП и ЕврАзЭС – инвестиционное, инновационное, интеграционное пространство национальной продовольственной конкурентоспособности.

Ключевые слова: устойчивое динамическое развитие, национальные и межнациональные продуктовые структуры, инвестиционное, инновационное и интеграционное пространство, бифуркация, инновационно-кластерная продовольственная система ЕЭП и ЕврАзЭС, национальная продовольственная конкурентоспособность.

Введение

В соответствии с Декларацией о Евразийской экономической интеграции в рамках ЕЭП должно быть обеспечено эффективное функционирование общего рынка товаров, формирование согласованной политики, в том числе и в аграрной сфере, что позволит создать основу формирования с 1 января 2015 г. Евразийского экономического союза. Будущее национальных и межнациональных продуктовых структур (НиМПС) многовариантно; траектория их долгосрочного развития формируется исходя из тех потенциальных возможностей, которыми они располагают, и с учетом того, как глобальные тенденции рассматриваются в условиях функционирования ЕЭП и ЕврАзЭС.

Смена условий требует смены подходов к анализу экономической ситуации, обостряя проблему соотношения стратегии развития НиМПС

и текущей экономической политики государства, актуализируя вопрос о концептуальных приоритетах, на которые следует ориентироваться при обосновании путей дальнейшего развития. В условиях грандиозных изменений мирового устройства, усиления процессов глобализации и структурной перестройки мировой хозяйственной системы ключевыми факторами развития НиМПС становятся качественные приращения, расширяющие возможности их обновления, реагирования на разнообразные внешние вызовы, функционирования в условиях возросшей неопределенности.

Материалы и методы

В факторном направлении следует обеспечить преобладание научно-технического прогресса, инноваций и инвестиций в основной и человеческий капитал посредством формирования механизмов защиты интеллектуальной собственности, реализации инвестиционных и инновационных проектов на уровне национальных и межнациональных продуктовых структур, развития научно-производственной, финансовой и институциональной кооперации, укрепления взаимоотношений органов государственной власти и научного сообщества, осуществления комплекса мер по улучшению инновационного климата в стране.

В структурном направлении важно достижение опережающего развития наукоемких отраслей с высокой добавленной стоимостью, отраслей, производящих современные технологии за счет создания механизмов перераспределения ресурсов в поддержку высокоэффективных отраслей, формирования благоприятных условий развития ресурсосберегающих предприятий в перерабатывающей промышленности и инфраструктуре, введения ускоренной амортизации ресурсосберегающей техники.

В региональном направлении требуется создать условия, стимулирующие продуктовые структуры к мобилизации имеющихся ресурсов с помощью формирования и динамического развития инновационно-кластерных продовольственных систем в рамках функционирования Единого экономического пространства и в условиях построения Евразийского экономического союза, направленных на применение принципа максимальной эффективности экономического развития.

Результаты исследований

Обеспечить устойчивое динамическое развитие способна системная долгосрочная экономическая стратегия, предполагающая создание условий прочной стабилизации, устойчивого развития и эффективного функционирования национальных и межнациональных продуктовых структур в направлении ЕЭП и ЕврАзЭС. Эта стратегия должна

быть ориентирована на формирование продуктовых структур за счет перехода к инновационному развитию, позволяющему совершить технологический прорыв в будущее [1, 2].

В современных условиях НиМПС вынуждены приспособляться к глобальным тенденциям мирохозяйственного развития. При этом в них встраиваются чуждые элементы, с одной стороны, ослабляющие устойчивость динамического развития и усиливающие их несбалансированность, а с другой – способствующие развитию, обеспечивающие продуктовым структурам необходимый динамизм. В результате растет вариативность отдельных типов, форм и создается новая реверсивная модель устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС в аспекте усиления продовольственной конкурентоспособности, которая позволяет измерять темп и траекторию развития НиМПС (рис. 1).

Эффективное распределение и рациональное использование экономического времени и его резервов способно придать больший количественный и качественный динамизм темпам развития продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза [3].

Расширение Единого экономического пространства за национальные границы свидетельствует о росте его экономической силы, повышает его конкурентоспособность и способность к маневрированию, концентрации ресурсов для нейтрализации внутренних и внешних изменений. От размеров и целостности Единого экономического пространства, его соотношения с пространственными границами в решающей мере зависят состояние НиМПС и динамика их устойчивого развития. Поддержание необходимых территориальных пропорций, преодоление дезинтеграционных тенденций и расширение межрегионального экономического взаимодействия инновационно-кластерных продовольственных систем в рамках ЕЭП и ЕврАзЭС придают развитию продуктовых структур позитивную направленность, гармонизируют экономические преобразования.

Интеграция в ЕЭП усилила внутреннюю экономическую интеграцию, расширяющую межрегиональное экономическое взаимодействие в соответствии с критериями рыночной эффективности, при этом проблемы экономической дифференциации регионов, неоднородности экономического пространства и сохранения проблемных регионов не утратили своей остроты.

Рассматривая инновационную деятельность НиМПС в многомерном пространстве инновационных изменений, например, в системе координат «продукт – рынок», полярная позиция продуктовой структуры

«старый продукт – старый рынок» опасна устареванием продукции, с одной стороны, и сокращением масштабов рынка, с другой. В другой полярной позиции «совершенно новый продукт – совершенно новый рынок» для НиМПС велика опасность неоправданного риска. В этих условиях уместно предположить, что рациональное решение может быть найдено по критерию «потенциальная эффективность инновационных изменений – риск инновационных изменений». В многомерном инновационном пространстве наиболее эффективно подобные проблемы могут быть решены с использованием комплексной модели анализа и оценки инновационной активности НиМПС в целях обеспечения их устойчивого динамического развития [4].

Современные продуктовые структуры становятся эпицентром сбалансированного удовлетворения потребностей, что влечет за собой необходимость управления не столько деятельностью НиМПС, сколько их развитием с акцентом на обеспечение динамической устойчивости при согласовании различного рода интересов. Устойчивое динамическое развитие предполагает формирование сбалансированного и обоснованного представления планируемых результатов деятельности НиМПС в трех пространствах – инновационном, инвестиционном и интеграционном, на основе идентифицированных требований заинтересованных сторон. При выделении задач устойчивого динамического развития НиМПС к основным следует отнести: идентификацию потребностей заинтересованных сторон, определение стратегии устойчивого динамического развития и процессов, необходимых для реализации стратегии, снижение внутриорганизационных барьеров и уменьшение коммуникативных проблем, повышение скорости и точности принятия решений.

Устойчивость динамического развития НиМПС представляет собой возможность объектов сохранять свои существенные характеристики, свойства в неизменном состоянии или незначительном отклонении от заданных критериев. Именно поэтому устойчивое динамическое развитие является главным фактором существования продуктовых структур и обеспечивается путем взаимодействия внутренних составляющих их элементов и определенного набора внешних факторов.

Устойчивое динамическое развитие неразрывно связано со своей противоположностью – изменчивостью, выступающей неотъемлемым условием существования инновационно-кластерной продовольственной системы ЕЭП и ЕврАзЭС. Процесс динамического развития, движения, перехода структуры к другому состоянию сопряжен с устойчивостью системы, а изменчивость позволяет ей приобретать свойства, способствующие сохранению устойчивости в новых условиях. Движение или изменчивость НиМПС можно рассматривать как количественное и

качественное совершенствование системы, ее элементов и взаимосвязей между ними, а покой или устойчивость – как способность реализовывать ее основную цель – удовлетворение потребностей в продовольствии.

Для оценки того, как развивается система – поступательно или регрессивно, необходима система показателей – критериев устойчивого динамического развития НиМПС. При определении данных критериев необходимо исходить из того, что в основе их устойчивости лежит возможность системы осуществлять основную цель своего существования – формирование национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС, обеспечение со стороны государства внутреннего экономического импульса, способного активизировать и направить на создание кластеров иностранных инвесторов, а также авторов инновационно-предпринимательских идей в контексте национальной системы интеллектуальной собственности.

В условиях начавшейся постиндустриальной модернизации мировой экономики, перехода современной цивилизации на путь устойчивого динамического развития формирование продуктовых структур становится неотъемлемым звеном в цепочке общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие и рост эффективности производства. Способность быстро адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, апробировать прорывные идеи, гибкость структуры управления делают предпринимательство достаточно привлекательным в рамках ЕЭП и ЕврАзЭС.

Концептуальная модель устойчивого динамического развития НиМПС основывается на следующих принципах:

- 1) устойчивое вовлечение в предпринимательство с его идеями человека, приводящего в движение капитальные активы так, чтобы экономика из рентоориентированной для отдельных социальных групп стала прибыльно-ориентированной;

- 2) формирование и реализация стратегии развития, основанной на эффективных способах концентрации природно-ресурсного потенциала и экономических ресурсов на приоритетных, наиболее важных направлениях развития агропромышленного комплекса;

- 3) придание программам государственной поддержки адресного, комплексно-системного характера, учитывающего особенности динамического развития ЕЭП и ЕврАзЭС в соответствии с общей стратегией развития агропромышленного комплекса и формирующих ее элементов.

Термин «устойчивое динамическое развитие НиМПС» характеризует постоянное улучшение основных показателей деятельности

экономической системы определенного уровня. Зачастую в хозяйственной практике имеют место временные спады и подъемы экономической активности и ее результатов. При этом считается достаточным, чтобы конечный результат контрольного периода имел планируемое приращение показателей. Очевидно, устойчивое динамическое развитие национальных и межнациональных продуктовых структур требует обеспечения локальной устойчивости в каждый отдельный плановый период их функционирования. Сложность моделирования такой задачи состоит в том, что в конце каждой ступеньки развития после возможного спада структура должна возвращаться на более высокий уровень, что означает одновременный перевод структуры в новое интегрированное состояние, которое неоднократно озвучено Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко «интеграции интеграцией».

Таким образом, проблема устойчивого динамического развития НиМПС содержит в себе две сложные как в теории, так и на практике задачи: обеспечение локальной интеграционной устойчивости в течение некоторого периода; обеспечение условий управляемости в период динамического развития. Решение этих задач упирается в конечном итоге в обеспечение ресурсного потенциала, достаточного как для компенсации возможных форс-мажорных ситуаций (запас устойчивости), так и для целей устойчивого интеграционного динамического развития.

Национальные и межнациональные продуктовые структуры представляют собой открытую организационно-хозяйственную систему, которая (в соответствии с законом самосохранения) стремится сохранить себя как целостное образование. Важным аспектом эффективного развития национальной продовольственной системы является ее динамическая устойчивость – способность функционировать в состояниях, близких к равновесию, в условиях постоянных внутренних и внешних возмущающих воздействий. Поэтому формирование концептуальной модели НиМПС ориентировано на совершенствование институциональной среды, вовлечение в рыночную среду инновационно-кластерной продовольственной системы ЕЭП и ЕврАзЭС.

Для оценки устойчивого динамического развития НиМПС необходимы показатели свойств процесса эволюционной динамики управляемой системы, значения которых необходимо сохранить. Устойчивость процесса развития системы может быть абсолютной, то есть оцениваться по всем ее свойствам, и относительной, когда оценка производится с помощью некоторого функционала, характеризующего одно из свойств исследуемого процесса.

Под устойчивым динамическим развитием НиМПС предлагается понимать положительную динамику их качественно-количественных

показателей до состояния оптимизации основных параметров в условиях стабильности внутренней и внешней среды (модель частичного равновесия в рамках ЕЭП) при рациональном использовании природно-ресурсного потенциала, массовом внедрении энерго- и ресурсосберегающих технологий, изменении структуры экономики и сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений.

В качестве экономических и социальных ориентиров устойчивого динамического развития НиМПС предлагается использование следующих индикаторов: приведение числа функционирующих продуктовых структур в ЕЭП и ЕврАзЭС до объективно необходимой критической массы; результативность функционирования НиМПС, обеспечивающая высокую степень ресурсоотдачи при сохранении благоприятной окружающей среды; повышение благосостояния участников НиМПС, уровня жизни и социально-экономического развития регионов ЕЭП и ЕврАзЭС в целом.

Появление новых парадигм устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур с самого начала их зарождения требует разработки новых индикаторов, которые бы позволили измерять направления эффективного развития инновационно-кластерной системы ЕЭП и ЕврАзЭС в аспекте продовольственной конкурентоспособности. Особой проблемой при отборе индикаторов является степень их агрегированности. Сам процесс агрегирования, выбор первоначальных показателей является сложной методической проблемой.

Подход к построению индикаторов устойчивого динамического развития НиМПС базируется на построении системы показателей, которые могут отражать отдельные аспекты динамического развития (экономические, социальные, институциональные) или комбинацию этих аспектов. Следует отметить, что строгое деление индикаторов на экономические и социальные в достаточной степени условно. Некоторые показатели, являясь специальными индикаторами, тем не менее могут отражать различные аспекты динамической устойчивости [5].

Экономический механизм устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС – это постоянно развивающаяся, открытая и сложная система, функционирующая в институциональных пространствах (инновационном, инвестиционном, интеграционном и др.) и содержащая параметрические характеристики ряда других систем: правовой, институциональной, финансовой в их взаимосвязи и взаимодействии в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе на уровне межнациональных целевых программ и проектов, с созданием адекватной им научной, законодательной

и организационно-экономической базы, причем формирование системы происходит под действием рыночных законов и государственной политики, направленной на эффективное использование всех ресурсов в процессе производства.

Оптимальное сочетание элементов экономического механизма обуславливает его основную цель: способность национальных и международных структур противостоять воздействию негативных факторов, оперативно вносить коррективы и реагировать на изменения рыночной среды. Главной задачей экономического механизма устойчивого динамического развития национальных и международных продуктовых структур является обеспечение организационного единства хозяйствующих субъектов в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС, в повышении эффективности производства, создании необходимых условий для преобразования экономических отношений, успешном решении проблемы устойчивого динамического развития отраслей агропромышленного комплекса.

Важной функцией экономического механизма становится формирование принципиально нового подхода к адаптации товаропроизводителей к рынку и действенных рычагов эффективного их функционирования. Новый экономический механизм должен выстраиваться на принципах государственного регулирования и саморегулирования национальных и международных структур под действием рыночных законов.

С указанных позиций предлагается структурная схема процесса разработки и реализации стратегии повышения конкурентоспособности НиМПС в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС. Схема представляется в виде логической последовательности процессов, состоящей из следующих этапов. К ним относятся: 1) анализ тенденций развития НиМПС; 2) оценка текущей конкурентоспособности продуктовых структур; 3) исследование влияния на НиМПС факторов макросреды; 4) установление приоритетов развития АПК; 5) формирование стратегических целей развития продуктовых структур; 6) разработка стратегических альтернатив; 7) разработка критериев оптимизации стратегии устойчивого динамического развития; 8) выбор оптимальной стратегии повышения конкурентного статуса НиМПС; 9) разработка механизма реализации стратегии повышения продовольственной конкурентоспособности; 10) разработка программ повышения конкурентоспособности национальных и международных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС.

Термину «устойчивое динамическое развитие НиМПС» имманентно присущ инновационный характер, поскольку для непрерывного,

стабильного функционирования любой системы в изменяющихся условиях внешней среды ей необходимо постоянно повышать степень организации, адаптируясь к этим изменениям, то есть генерировать новые формы и механизмы приспособления, которые смогут поддерживать равновесность (устойчивость). Для успешного решения задачи устойчивого динамического развития НиМПС необходимо выделение ключевых факторов и обязательных условий их применения. Уровень устойчивого динамического развития обусловлен взаимодействием ряда групп факторов социально-экономического и инновационного характера. К инновационным факторам сведены интеллектуальный и научно-технический потенциалы, инвестирование в инновации.

Таким образом, устойчивое динамическое развитие означает, что социально-экономическая система обеспечивает динамическое постоянство своих свойств посредством совокупности факторов, воздействующих на уровень конкурентоспособности НиМПС. Отсюда конкурентоспособность продуктовых структур определяется как их способность реализовать ключевые задачи функционирования – устойчивое динамическое развитие с использованием заданных параметров конкурентных преимуществ. Взаимообусловленность и взаимосвязь инновационной, социальной и экономической составляющих НиМПС призваны обеспечить как повышение их конкурентоспособности, так и внедрение новых технологий производств.

В качестве критериев оценки основных факторов обозначена система индикаторов, характеризующих устойчивое динамическое развитие НиМПС: социально-экономические, экологические, инновационные индикаторы. Факторы, на основе которых должен развиваться подход к конкурентоспособному, устойчивому динамическому развитию национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС, включают: обоснованный характер изменений в социально-экономических отношениях; соблюдение интеграционной доктрины и концепции инновационного воздействия; индикаторы устойчивого динамического развития, которые должны быть ранжированы с учетом приоритетности и региональной специфики ЕЭП и ЕврАзЭС в системе координат: национальные и межнациональные продуктовые структуры – инновационно-кластерная продовольственная система ЕЭП и ЕврАзЭС – инвестиционное, инновационное, интеграционное пространство национальной продовольственной конкурентоспособности.

Подобно растению – от уровня к уровню наращивая количественные показатели, открывая новые горизонты, аккумулируя резервные возможности и завоевывая новые рынки, формируются институциональные

поля (пространство) национальной продовольственной конкурентоспособности. Это своеобразное бифуркационное сочетание совокупности ресурсов и возможностей: предвидения, стратегической догадки, аграрной науки, философии, творчества и корпоративной убежденности.

В общем виде конкурентные преимущества устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС – это совокупность технико-технологических, организационно-экономических, научно-технических, институциональных и других условий, сложившихся в регионе Единого экономического пространства и выгодно отличающих его от других регионов, которые способны обеспечить устойчивое динамическое развитие агропромышленного комплекса в текущем и стратегическом аспектах [6].

Вопрос об устойчивом динамическом развитии национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС возникает всякий раз, когда говорят об осуществлении новых стратегий и о выходе на новые рынки, о готовности к внедрению новшеств в сферах деятельности ЕЭП и ЕврАзЭС. Решение задачи определения потенциала НиМПС является сейчас ключевым, что вызвано необходимостью адаптации системы управления продуктовых структур к новым условиям деятельности.

Принципами деятельности национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС (компаний будущего) становятся: глобализация деятельности, гибкость, адаптивность, активность использования информационных технологий, ориентация на предвидение, опережение конкурентов по времени, инновационность, ориентация на высокую добавленную стоимость и качество.

Независимо от специфики НиМПС все цели всегда направлены на их устойчивое динамическое развитие. Цели устойчивости устремлены на обеспечение постоянства характеристик продуктовых структур независимо от влияния внешней среды. Цели динамического развития направлены на приобретение ресурсов, отсутствующих в данной системе, и достижение состояний, связанных с более быстрым прохождением стадий жизненного цикла спроса, технологий, продукта, организации устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС в аспекте продовольственной конкурентоспособности.

Стратегический организационный потенциал системной динамической устойчивости – это способность НиМПС обеспечить единство частей

инновационно-кластерной продовольственной системы ЕЭП и ЕврАзЭС в длительном периоде времени путем ее эффективного развития. Стратегический организационный потенциал динамического развития – способность продуктовых структур переходить на различные уровни равновесия при сохранении и целевом развитии их основных элементов и свойств.

Для обеспечения устойчивого динамического развития НиМПС в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС необходимо постоянно совершенствовать методы и механизмы управления их производственно-хозяйственной деятельностью, повышать интенсивность системных преобразований, активно использовать достижения научно-технического прогресса, увеличивать рыночную стоимость и инвестиционную привлекательность продуктовых структур, стимулируя рост конкурентоспособности производимой ими продукции [7].

Предлагаемая нами концепция устойчивого динамического развития НиМПС отображает следующие важные составляющие повышения внешнего и внутреннего потенциала развития продуктовых структур: цели обеспечения устойчивого развития посредством повышения внутреннего и внешнего потенциала продуктовых структур; критериев устойчивого динамического развития – результативность, экономичность использования ресурсов, оптимизация обменных процессов во внешней и внутренней среде инновационно-кластерной продовольственной системы ЕЭП и ЕврАзЭС.

К основным технико-экономическим параметрам механизма обеспечения устойчивого динамического развития НиМПС относятся: уровень технической оснащенности и инфраструктурной обеспеченности; наличие резервов повышения эффективности деятельности. Основные организационные параметры механизма обеспечения устойчивого динамического развития НиМПС: структура собственности, способ организации и ведения бизнеса, качество менеджмента и т. д.

В свою очередь, организационная поддержка построения и применения механизма обеспечения устойчивого динамического развития НиМПС предполагает три этапа: формирование организационных и финансово-экономических условий устойчивого роста показателей, проведение системных преобразований основных процессов, разработка свода методических рекомендаций по повышению эффективности продуктовых структур.

Рыночный потенциал устойчивого динамического развития НиМПС – стратегическая позиция структур (фаза жизненного цикла рынка, продукции, доля на рынке по видам продукции, барьеры входа/выхода, уровень стабильности внешней среды), уровень чувствительности спроса (эластичность ценовая, по доходу и т. д.), рыночный риск, конкурентная

позиция продуктовых структур, вид и интенсивность конкуренции, конкурентные преимущества, уровень институционального взаимодействия продуктовых структур в инновационно-кластерной системе ЕЭП и ЕврАзЭС.

Управленческий потенциал – оперативность и гибкость; степень системы управления; уровень результативности, эффективности, адаптивности, экономичности управления; развитие комплексной информационной системы и т. д.

Производственно-хозяйственный потенциал – уровень использования и развития основных фондов; материальных ресурсов; развитие трудового потенциала и системы управления персоналом; уровень качества выпускаемой продукции, системы сертификации; уровень развития технологии и т. д.

Финансово-экономический потенциал – динамика, структура финансовых результатов деятельности, оптимизация потока денежных средств, анализ финансового состояния НиМПС (устойчивость, ликвидность, деловая активность).

Инновационный потенциал устойчивого динамического развития – оценка доли инновационной продукции в общем объеме производства, прибыли, идущей на развитие производства, затраты на НИР и ОКР и т. д.

В рамках анализа и оценки развития НиМПС важно учитывать роль государства в исследуемых процессах. Его участие в повышении устойчивости развития продуктовых структур осуществляется на следующих принципах: последовательность действий государства по реализации важнейших стратегических ориентиров устойчивого развития АПК; заинтересованность в создании сильных, устойчиво развивающихся и готовых к конструктивному диалогу с государством национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС. Также важным является обоснованность и предсказуемость государственного регулирования, направленного на стимулирование частной предпринимательской инициативы в сфере реализации целей государственной политики в области агропромышленного производства. Данный организационный механизм позволяет объединить три главные «оси», формирующие «трехмерное пространство» повышения устойчивого динамического развития НиМПС.

Организационный механизм, определяющий пути повышения устойчивости динамического развития НиМПС, должен начинаться с установления комплекса четких, последовательных, постоянно генерируемых инициатив высшего руководства – от документов с изложением нового видения будущего до разработки оригинальных показателей и целевых установок. Фактически построение организационного механизма

повышения устойчивости динамического развития НиМПС позволяет усилить ориентацию на экономический рост и сконцентрироваться на ряде ключевых процессов, являющихся факторами создания стоимости и источниками конкурентной дифференциации выпускаемых товаров. Кроме того, организационный механизм поддерживает преобразования организационной структуры, менеджмента и коммуникационных систем, необходимые для институционализации новых уровней функционирования продуктовых структур.

Основные требования к организационному механизму повышения устойчивости динамического развития НиМПС включают: сфокусированность путем определения некоторых точек роста и создания условий, способствующих интенсификации взаимодействия между участниками бизнес-процессов; интегрированность как одновременное вовлечение участников бизнес-процессов в вертикальное и горизонтальное взаимодействие с целью достижения устойчивого динамического развития; сбалансированность механизма по критерию эффективного использования ресурсного потенциала; работа топ-менеджеров, которые будут руководить процессом преобразований и интеграцией осуществляемых инициатив с учетом специфики вертикальных и горизонтальных взаимодействий.

Также выделены основные фазы построения организационного механизма повышения динамической устойчивости НиМПС. Цель первой фазы состоит в том, чтобы убедить персонал в необходимости срочной трансформации и четко указать новое направление перемен. Во второй фазе предпринимаются действия, связанные с построением организационного механизма повышения устойчивости развития НиМПС: определение специфических целевых параметров повышения устойчивости развития; привязка целевых параметров к деятельности инновационно-кластерной продовольственной системы ЕЭП и ЕврАзЭС; разработка методик повышения устойчивости развития.

Необходимо также учитывать, что построение организационного механизма повышения устойчивости динамического развития продуктовых структур неизбежно выявляет всякого рода организационные барьеры, препятствующие этому повышению. Построение такого механизма должно быть эволюционным и основанным на развитии новых навыков и компетенций. Интеграцию организационного механизма в систему управления НиМПС целесообразно проводить в несколько этапов:

1. Идентификация структурно-функциональных связей и определение процессной архитектуры национальных и межнациональных продуктовых структур, обеспечивающей их устойчивое динамическое развитие. На этом этапе определяются «точки интеграции».

2. Анализ периодичности, цикличности и уровня активности бизнес-процессов, обеспечивающих устойчивое развитие НиМПС. На этом этапе определяются временные параметры интеграции.

3. Выявление перечня управляющих воздействий, необходимых для обеспечения устойчивого динамического развития и требующих организации взаимодействия участников бизнес-процессов НиМПС. На этом этапе определяются функциональные связи между организационным механизмом и системой управления продуктовой структурой.

4. Институциональный анализ эффективности устойчивого динамического развития НиМПС и функциональное закрепление отдельных бизнес-процессов и организационных взаимодействий за организационными структурами. Мониторинг показателей устойчивости развития с целью обеспечения гибкости и адаптивности системы управления НиМПС. На этом этапе определяются показатели, характеризующие вклад организационного механизма НиМПС.

5. Определение направлений вертикального и горизонтального взаимодействия между участниками бизнес-процессов НиМПС. Соответствие механизма взаимодействия сторон стратегическим целям и задачам управления. На этом этапе определяются параметры влияния организационного механизма на систему управления НиМПС.

6. Оценка структуры организационных мероприятий по совершенствованию механизма ресурсного обеспечения стратегических целей и задач управления НиМПС в целях повышения устойчивости их развития. На этом этапе оценивается вклад организационного механизма в развитие ресурсной составляющей НиМПС.

7. Организация бизнес-процессов по обеспечению устойчивого развития НиМПС, как в части оптимизации прибыли, так и в части рационализации затрат. На этом этапе оценивается вклад организационного механизма в развитие финансовой составляющей.

Рациональная структура системы показателей устойчивого динамического развития НиМПС включает пять взаимосвязанных блоков: экономический, социальный, организационный, рыночный и инновационный. Указанные блоки отражают интенсивность динамического развития и темпы расширенного воспроизводства, способствуют повышению уровня социальной защищенности работников, характеризуют рациональное взаимодействие участников, определяют уровень конкурентоспособности и условия продвижения продукции, а также обеспечивают непрерывность и интенсивность внедрения результатов научно-технического прогресса. Алгоритм разработки стратегии устойчивого динамического развития НиМПС в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС увязан со схемой основных этапов развития (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм разработки стратегии устойчивого динамичного развития предпринимательской сети НиМПС в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС в аспекте усиления национальной продовольственной конкурентоспособности

Заключение

1. Будущее национальных и межнациональных продуктовых структур многовариантно, траектория их долгосрочного развития формируется исходя из тех потенциальных возможностей, которыми они располагают и с учетом того, как глобальные тенденции учитываются в условиях функционирования ЕЭП и ЕврАзЭС. Смена условий требует смены подходов к анализу экономической ситуации, обостряя проблему соотношения стратегии развития НиМПС и текущей экономической политики государства, актуализируя вопрос о концептуальных приоритетах, на которые следует ориентироваться при обосновании путей дальнейшего развития.

2. Национальные и межнациональные продуктовые структуры представляют собой открытую организационно-хозяйственную систему, которая (в соответствии с законом самосохранения) стремится сохранить себя как целостное образование. Важным аспектом эффективного развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС является их динамическая устойчивость – способность функционировать в состояниях, близких к равновесию, в условиях постоянных внутренних и внешних возмущающих воздействий.

3. Очевидно, устойчивое динамическое развитие национальных и межнациональных продуктовых структур требует обеспечения локальной устойчивости в каждый отдельный плановый период их функционирования. Сложность моделирования такой задачи состоит в том, что в конце каждой ступеньки развития после возможного спада структура должна возвращаться на более высокий уровень, что означает одновременный перевод структуры в новое интегрированное состояние, которое неоднократно озвучено Президентом Республики Беларусь «интеграции интеграцией».

4. При определении критериев устойчивого динамического развития НиМПС необходимо исходить из того, что в основе их устойчивости лежит возможность системы осуществлять основную цель своего существования – формирование национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС, обеспечение со стороны государства внутреннего экономического импульса, способного активизировать и направить на созидание продуктовых структур иностранных инвесторов, а также авторов инновационно-предпринимательских идей в контексте национальной системы интеллектуальной собственности.

5. Появление новых парадигм устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в

инновационно-кластерной системе в аспекте продовольственной конкурентоспособности с самого начала их зарождения требует разработки новых индикаторов, которые бы позволили измерять направления их эффективного развития. Особой проблемой при отборе индикаторов является степень их агрегированности. Сам процесс агрегирования, выбор первоначальных показателей является сложной методической проблемой.

6. Подход к построению индикаторов устойчивого динамического развития НиМПС базируется на построении системы показателей, которые могут отражать отдельные аспекты динамического развития (экономические, социальные, институциональные) или комбинацию этих аспектов. Следует отметить, что строгое деление индикаторов на экономические и социальные в достаточной степени условно. Некоторые показатели, являясь специальными индикаторами, тем не менее могут отражать различные аспекты динамической устойчивости.

7. Экономический механизм устойчивого динамического развития национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС – это постоянно развивающаяся, открытая и сложная система, функционирующая в институциональных пространствах (инновационном, инвестиционном, интеграционном и др.) и содержащая параметрические характеристики ряда других систем: правовой, институциональной, финансовой в их взаимосвязи и взаимодействии в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе на уровне национальных и межнациональных целевых программ и проектов, с созданием адекватной им научной, законодательной и организационно-экономической базы, причем формирование системы происходит под действием рыночных законов и государственной политики, направленной на эффективное использование всех ресурсов в процессе производства.

8. Факторы, на основе которых должен развиваться подход к устойчивому динамическому развитию национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной продовольственной системе ЕЭП и ЕврАзЭС включают: обоснованный характер изменений в социально-экономических отношениях; соблюдение интеграционной доктрины и концепции инновационного воздействия; индикаторы устойчивого динамического развития, которые должны быть ранжированы с учетом приоритетности и региональной специфики ЕЭП и ЕврАзЭС в системе координат (национальные и межнациональные продуктовые структуры – инновационно-кластерная продовольственная система ЕЭП и ЕврАзЭС – инвестиционное, инновационное, интеграционное пространство национальной продовольственной конкурентоспособности).

Список использованных источников

1. Гусаков, В.Г. Продовольственная конкурентоспособность как стратегия устойчивого инновационного развития АПК / В.Г. Гусаков, Ф.И. Субоч // Весці НАН Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2007. – № 2. – С. 5–11.
2. Гусаков, В.Г. Механизм рыночной организации аграрного комплекса: оценка и перспективы / В.Г. Гусаков. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 363 с.
3. Пилипук, А.В. Институциональная модель национальной продовольственной конкурентоспособности / А.В. Пилипук, М.И. Запольский, Ф.И. Субоч // Весці НАН Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2012. – № 2. – С. 20–29.
4. Гусаков, В.Г. Концептуальные подходы по формированию интеграционного поля продовольственной конкурентоспособности в условиях функционирования Единого экономического пространства государств Таможенного союза / В.Г. Гусаков [и др.] // Весці НАН Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2012. – № 4. – С. 2–20.
5. Субоч, Ф.И. Аспекты теории и практики инновационного развития перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса / Ф.И. Субоч; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларусі, 2011. – 214 с.
6. Субоч, Ф. Инновационная система национальных продуктовых структур в условиях функционирования Единого экономического пространства и ЕврАзЭС: состояние и перспективы развития / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2012. – № 11. – С. 21–39.
7. Субоч, Ф. Инновационная система национальных продуктовых структур в условиях функционирования ЕЭП и ЕврАзЭС / Ф. Субоч // Устойчивое развитие сельского хозяйства Беларуси в новых условиях: материалы IX Международ. науч.-практ. конф., Минск, 20 сент. 2012 г. / Институт системных исследований в АПК НАН Беларусі; под. ред. В.Г. Гусакова. – Минск, 2013. – С. 163–168.

Материал поступил в редакцию 14.02.2013 г.

УДК 336.2:63(476)

Д.А. Шпак, аспирант

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси

Совершенствование периодичности исчисления и уплаты налоговых платежей в аграрном секторе экономики Беларуси как инструмент экономического регулирования сельскохозяйственного производства

Аннотация. В статье критически проанализированы действующие в Республике Беларусь режимы налогообложения сельскохозяйственных организаций, в том числе в сравнении с зарубежными странами исходя из рейтинга по легкости уплаты налогов и качеству налоговой системы, в результате чего обоснованы предложения по изменению налогового периода в аграрном секторе.

Ключевые слова: налоги, сельскохозяйственные организации, режимы налогообложения, налоговые процедуры, рейтинг, налоговый период, совершенствование.

Введение

Все аграрные товаропроизводители в процессе хозяйственной деятельности вступают во взаимоотношения с налоговой системой государства. При этом правильность исчисления и своевременность уплаты налогов и сборов, регламентируемые соответствующими нормативно-правовыми актами, жестко контролируются государством. Вместе с тем, как показывает практика, финансовое положение большинства сельскохозяйственных организаций продолжает оставаться сложным, что периодически или постоянно приводит к затруднениям во взаимоотношениях с государственной фискальной системой. Поэтому одним из важнейших элементов экономического регулирования сельскохозяйственного производства является совершенствование инструментов налогообложения.

Материалы и методы

Исследования базируются на изучении, анализе и обобщении отечественных и зарубежных литературных источников. Применялись следующие методы: монографический, аналитический, абстрактно-логический, системной увязки, расчетно-конструктивный, табличный.

Результаты исследований

Анализ свидетельствует, что до 2000 г. отечественные сельскохозяйственные организации, как и предприятия других отраслей национальной

экономики, исчисляли и уплачивали в бюджет все установленные законодательством и соответствующие хозяйственной деятельности налоговые платежи. Однако в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 13 июля 1999 г. № 27 «О введении единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции» (позднее его нормы были закреплены в Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь) субъекты хозяйствования аграрного сектора республики получили право перехода на уплату единого налога по ставке 5 % (позднее – 2 %) от суммы валовой выручки от реализации сельскохозяйственной продукции вместо расчета и уплаты всей линейки налоговых платежей с хозяйственной деятельности (налога на прибыль, экологического, земельного и других налогов) [4; 6, с. 89]. Помимо единого налога сохранялись платежи в Фонд социальной защиты населения (ФСЗН) и по налогу на добавленную стоимость (НДС). В настоящее время большинство хозяйств республики (около 97 %) воспользовались предоставленной возможностью, что существенно упростило налоговые процедуры (ведение бухгалтерского учета в целях налогообложения, исчисление налоговых платежей, составление соответствующих расчетов) [1]. В результате налогообложение хозяйственной деятельности отечественных сельскохозяйственных организаций осуществляется в рамках двух режимов: общего (с расчетом всех налоговых платежей) и особого (единый налог + ФСЗН + НДС) – рисунок 1. В соответствии с национальным законодательством налоговые и неналоговые платежи рассчитываются и уплачиваются субъектами хозяйствования всех отраслей экономики, в том числе и аграрной, ежемесячно в строго установленные сроки.

Одной из специфических особенностей аграрного производства является, как известно, неравномерность поступления в течение года денежной выручки от реализации сельскохозяйственной продукции. Основная ее масса обычно поступает в хозяйства в период массовой уборки в сельском хозяйстве, приходящейся на третий-четвертый кварталы календарного года. В то же время во втором и особенно первом кварталах выручка формируется в основном только за счет реализации продукции животноводства. Необходимость ежемесячно осуществлять уплату налогов и сборов зачастую вызывает напряженность в отношениях сельскохозяйственных организаций с фискальной системой государства, поскольку приходится изыскивать денежные средства для расчетов с бюджетом. Дефицит собственных финансовых ресурсов нередко вынуждает хозяйства отвлекать денежные средства от финансирования неотложных производственных нужд или же брать кредиты, что приводит к увеличению кредиторской задолженности.

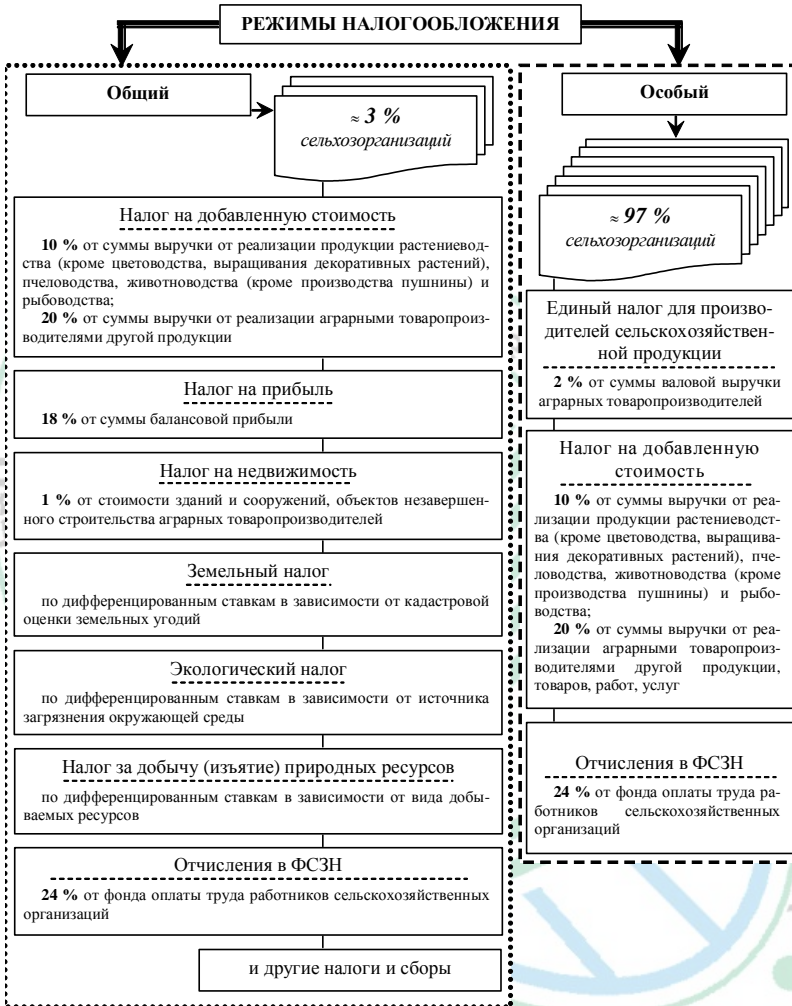


Рис. 1. Режимы налогообложения в аграрном секторе Республики Беларусь

Примечание. Разработано автором по данным источников [1, 4], а также на основании информации, размещенной на официальных сайтах Министерства по налогам и сборам и Министерства финансов Республики Беларусь.

Уплата налогов и сборов вызывает необходимость исчисления для каждого их вида соответствующей налогооблагаемой базы. Это влечет за собой выполнение дополнительных, порой достаточно сложных и трудоемких, повторяющихся из месяца в месяц расчетов. При этом необходимые данные для расчетов зачастую содержатся во множестве бухгалтерских документов, которые предварительно требуется выбрать и систематизировать. Впоследствии в ходе проверок районными инспекциями Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь проведенные исчисления уточняются, что нередко ведет к применению штрафных санкций. Уплата налогов и сборов для хозяйствующих субъектов является весьма серьезным и ответственным участком работы, требующим от исполнителей не только высокой квалификации, но также ответственности и скрупулезности.

В рамках действующей системы исчисления и уплаты аграрными товаропроизводителями налоговых платежей специалисты хозяйств (бухгалтеры или экономисты) ежемесячно составляют от 3 (в условиях особого режима налогообложения) до 5–8 (при общем режиме) налоговых деклараций. Они представляют собой формы налоговой отчетности, годовое количество которых достигает 36 (особый режим) или 60–96 отчетных документов [1]. В условиях и без того существенного количества форм отчетности всех видов (бухгалтерской, ведомственной, статистической), формируемых в течение года в сельскохозяйственных организациях (100 и более отчетных документов в целом в сельскохозяйственных организациях), это еще больше усложняет документооборот в хозяйствах [1].

Кроме того, расчет налоговых платежей при существующей системе их исчисления и уплаты ежемесячно требует значительных затрат труда и времени на выполнение необходимых расчетов, уточнений, проверок, а также на заполнение налоговых деклараций. Практика показывает, что в крупнотоварных многопрофильных хозяйствах с большой номенклатурой производимой и реализуемой продукции (работ, услуг) затраты на исполнение всех налоговых процедур, в которых обычно задействованы несколько, а то и большинство работников учетно-экономической службы субъекта хозяйствования, в условиях особого режима налогообложения составляют до 35–45 чел.-ч/мес. В совокупности за год (12 мес.) объем затраченного на цели формирования налоговой отчетности рабочего времени в конкретной сельскохозяйственной организации может достигать 300–350 чел.-ч, а в масштабах всего аграрного сектора экономики – 350–400 тыс. чел.-ч, что составляет до 3,0–3,5 % от фонда рабочего времени работников учетно-экономической службы. С учетом того, что в условиях крупнотоварного

многопрофильного сельскохозяйственного производства бухгалтерами и экономистами хозяйства выполняется огромный объем планово-учетно-аналитической работы, 3,0–3,5 % рабочего времени на выполнение только одной (налоговой) процедуры – это весьма внушительная цифра. Кроме того, необходимо учитывать, что при использовании в хозяйстве общего режима налогообложения затраты рабочего времени на выполнение всех необходимых налоговых процедур будут больше по сравнению с особым режимом, поскольку в данном случае вместо трех видов налоговых платежей необходимо выполнить расчеты по пяти-восьми налогам. И еще один немаловажный аспект: при том, что в исчислении сумм налоговых платежей, как отмечено выше, принимает участие несколько работников бухгалтерии (большинство из них лишь предоставляют ответственному исполнителю необходимые для расчетов данные по своему участку учета), окончательный расчет выполняет один человек, который и отвечает за его правильность (обычно это главный бухгалтер или его заместитель).

Сложность и трудоемкость налоговых процедур в нашей республике, в том числе в аграрном секторе как неотъемлемой части народнохозяйственного комплекса, подтверждается исследованиями независимых и авторитетных международных организаций и институтов. Так, в соответствии с результатами восьмого ежегодного исследования «Уплата налогов 2012. Международный обзор» (Paying Taxes 2012 – The Global Picture), проводимого Всемирным банком, Международной финансовой корпорацией и PricewaterhouseCoopers с целью анализа и сравнения процесса уплаты налогов в 183 странах мира, в Республике Беларусь при общем количестве налоговых платежей, меньшем по сравнению со среднемировым показателем на 36,8 %, совокупная налоговая ставка превышает среднемировую на 18 п. п., а на выполнение налоговых обязательств затрачивается в 2,4 раза больше рабочего времени, чем в среднем по миру (табл. 1). Вместе с тем из таблицы также видно, что по сравнению с 2011 г. по индикатору уплаты налогов наша республика добилась существенного прогресса, поднявшись в рейтинге сразу на 27 пунктов, что является одним из лучших показателей в мире. К тому же, по оценкам специалистов Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, 156-е место в данном рейтинге не отражает фактического состояния налоговой системы Беларуси, весьма активно и успешно реформируемой в последние годы [2].

Обобщая все вышеизложенное, можно сделать вывод, что в настоящее время актуальной является проблема совершенствования сроков исчисления и уплаты налоговых платежей субъектами хозяйствования аграрного сектора экономики. Некоторые исследователи в этой связи предлагают установить налоговый период для аграрных товаропроизводителей про-

Таблица 1. Рейтинг некоторых стран мира по легкости уплаты налогов и качеству налоговой системы в 2011–2012 гг.

Страна	Общее число налоговых платежей в 2012 г.	Время, затраченное для выполнения налоговых обязательств в 2012 г., ч	Совокупная налоговая ставка в 2012 г., % от валовой прибыли	Рейтинг страны, место		
				2011 г.	2012 г.	2012 г. по сравнению с 2011 г., +/-
Австралия	11	109	47,7	48	52	+4
Азербайджан	18	225	40,0	103	77	-26
Аргентина	9	415	108,2	143	144	+1
Армения	34	500	40,9	159	153	-6
Беларусь	18	654	62,8	183	156	-27
Болгария	17	500	28,1	85	84	-1
Бразилия	9	2600	67,1	152	150	-2
Великобритания	8	110	37,3	16	18	+2
Венгрия	13	277	52,4	109	114	+5
Венесуэла	70	864	63,5	178	183	+5
Германия	12	221	46,7	88	86	-2
Гонконг	3	80	23,0	3	3	-
Грузия	4	387	16,5	61	39	-22
Израиль	33	235	31,2	82	81	-1
Италия	15	285	68,5	128	133	+5
Казахстан	7	188	28,6	39	17	-22
Канада	8	131	28,8	10	11	+1
Катар	3	36	11,3	2	2	-
Китай	7	398	63,5	114	121	+7
Кыргызстан	52	210	69,0	150	162	+12

Окончание таблицы 1

Страна	Общее число налоговых платежей в 2012 г.	Время, затраченное для выполнения обязательств в 2012 г., ч	Совокупная налоговая ставка в 2012 г., % от валовой прибыли	Рейтинг страны, место		
				2011 г.	2012 г.	2012 г. по сравнению с 2011 г., +/-
Латвия	7	290	37,9	59	62	+3
Литва	11	175	43,9	44	57	+13
Мальдивские острова	3	0	9,3	1	1	-
Молдова	48	228	31,3	106	109	+3
Польша	29	295	43,6	121	127	+6
Корея	12	225	29,7	49	44	-5
Россия	9	290	46,9	105	102	-3
Румыния	113	222	44,4	151	154	+3
США	11	187	46,7	62	69	+7
Таджикистан	69	224	84,5	165	168	+3
Узбекистан	41	205	97,5	154	157	+3
Украина	135	657	57,1	181	181	-
Франция	7	132	65,7	55	55	-
Чехия	8	557	49,1	128	117	-11
Швейцария	19	63	30,1	16	16	-
Швеция	4	122	52,8	39	44	+5
Эстония	8	85	58,6	30	47	+17
ЮАР	9	200	33,1	24	36	+12
Япония	14	330	49,1	112	119	+7
...
<i>В среднем</i>	28,5	277	44,8	-	-	-

Примечание. 1. Разработано по данным источников [3, 7–9]. 2. Список стран определен автором.

должительностью не в один месяц, как принято, а в полугодие. Так, В.Н. Пилуй отмечает, что «оптимальным налоговым периодом для уплаты единого налога является полугодие. Его законодательное утверждение дает возможность сельскохозяйственным организациям дополнительно задействовать в течение года в хозяйственной практике около 43 млрд руб. (по данным за 2009 г.). Это будет способствовать уменьшению необходимости привлечения внешних источников финансирования, а также унификации отечественного налогового законодательства с нормами Российской Федерации» [5]. Однако при очевидных преимуществах (потенциально меньшие по сравнению с налоговым периодом годовые затраты труда и времени на выполнение необходимых процедур по исчислению и уплате налоговых платежей, сравнительно меньшее количество форм налоговой отчетности, возможность высвобождения и использования в хозяйственном обороте значительных сумм денежных средств) данное предложение имеет явный недостаток. Он связан с тем, что за период в полгода, особенно при значительных объемах хозяйственной деятельности, может возникнуть существенная сумма задолженности по платежам в бюджет, перечисление которой способно изъять из хозяйственного оборота внушительную сумму денежных средств. Кроме того, даже при наличии средств у аграрных субъектов хозяйствования по своевременному и полному погашению налоговых обязательств возможно возникновение значительной напряженности при финансировании текущих государственных расходов, когда все сельскохозяйственные товаропроизводители при предоставлении им такой возможности в течение пяти месяцев не будут производить платежей в бюджет по налогам и сборам. Еще одним аспектом, который может существенно затруднить саму возможность применения в аграрном секторе налогового периода в полугодие и усложнить работу учетно-экономических служб хозяйств в целом, является то, что в этом случае объективно возникает необходимость систематизированного накопления данных, необходимых для расчетов, что не обязательно при налоговом периоде в один месяц.

«Золотой серединой» между налоговыми периодами в один месяц и полугодие является период в один квартал, тем более что в отечественной практике имеется пример его применения субъектами малого предпринимательства. Можно выделить четыре основных преимущества периода исчисления и уплаты налоговых платежей один раз в квартал, выгодно отличающих его от налоговых периодов как в один месяц, так и полугодие:

потенциально меньшие по сравнению с налоговым периодом в один месяц годовые затраты труда и времени на выполнение всех процедур, необходимых для исчисления налоговых платежей, заполнения налоговых деклараций (форм налоговой отчетности) и уплаты налогов и сборов;

меньшее по сравнению с налоговым периодом в один месяц количество форм налоговой отчетности;

меньшая по сравнению с налоговым периодом в полугодие сумма налоговых обязательств, причитающихся к одновременной уплате;

относительная апробированность в отечественной практике (табл. 2).

В этой связи мы считаем, что для субъектов хозяйствования аграрного сектора экономики в качестве основного необходимо применять налоговый период продолжительностью в один квартал (три месяца). Одновременно предлагаем предоставить следующие возможности в рамках конкретных сельскохозяйственных организаций при согласовании с районной инспекцией Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь: 1) использовать в практике хозяйствования другой налоговый период (один месяц, полугодие) в зависимости от специфики производственной деятельности; 2) в рамках любого налогового периода смещать причитающиеся к уплате платежи по налогам и сборам в пределах календарного года, чтобы сельскохозяйственные товаропроизводители могли осуществлять наибольшие выплаты в бюджет в периоды поступления наибольшей суммы выручки от хозяйственной деятельности.

Сравнительная характеристика периодов исчисления и уплаты налоговых платежей в один месяц, один квартал и полугодие, наглядно отражающая преимущество применения налогового периода продолжительностью один квартал, в систематизированном виде представлена в таблицах 3–4 на основании данных за 2011 г. по средней сельскохозяйственной организации Республики Беларусь при условии применения особого режима налогообложения.

Из таблицы 4 видно, что использование в аграрном секторе налогового периода продолжительностью в 1 квартал позволяет снизить затраты труда и времени на выполнение всех необходимых процедур по исчислению, оформлению и уплате налоговых платежей более чем в 2,5 и 3,0 раза, сократить количество форм налоговой отчетности по сравнению с действующим налоговым периодом в 1 месяц, а средняя сумма единовременного налогового обязательства к уплате будет в 2 раза меньше, чем при налоговом периоде в полугодие.

Кроме того, упрощение учетно-аналитических процедур, связанных с исчислением налоговых платежей (в частности, сокращение количества вспомогательных расчетов на основе систематизации и накопления необходимой для этого информации первичного бухгалтерского учета), настоятельно требует активизации работы по совершенствованию национальной системы бухгалтерского учета и отчетности, ее последовательного приближения к международным стандартам и прежде всего МСФО.

Таблица 2. Недостатки и преимущества налоговых периодов различной продолжительности в аграрном секторе экономике

Налоговый период	Недостатки	Преимущества
1 месяц	Сложность и трудоемкость расчетов, в том числе вспомогательного характера; наибольшее по сравнению с другими налоговыми периодами годовые затраты труда и времени на выполнение налоговых процедур, а также количество форм налоговой отчетности за год	Нет необходимости систематизированного накопления данных; наименьшее по сравнению с другими налоговыми периодами суммы налоговых обязательств к одновременной уплате; апробированность в отечественной практике; отсутствие напряженности для бюджета
1 квартал	Сложность и трудоемкость расчетов, в том числе вспомогательного характера; большая по сравнению с налоговым периодом в 1 месяц сумма налоговых обязательств к одновременной уплате; потенциально большие по сравнению с налоговым периодом в полугодие годовые затраты труда и времени на выполнение налоговых процедур; необходимость систематизированного накопления данных; возможна некоторая напряженность для бюджета	Потенциально меньшие по сравнению с налоговым периодом в 1 месяц годовые затраты труда и времени на выполнение налоговых процедур; меньшее по сравнению с налоговым периодом в 1 месяц количество форм налоговой отчетности; меньшая по сравнению с налоговым периодом в полугодие сумма налоговых обязательств к одновременной уплате; относительная апробированность в отечественной практике
Полугодие	Сложность и трудоемкость расчетов, в том числе вспомогательного характера; большая по сравнению с другими налоговыми периодами сумма налоговых обязательств к одновременной уплате; необходимость систематизированного накопления данных; недостаточная апробированность в отечественной практике; возможна значительная напряженность для бюджета	Потенциально меньшие по сравнению с другими налоговыми периодами годовые затраты труда и времени на выполнение всех налоговых процедур; наименьшее по сравнению с другими налоговыми периодами количество форм налоговой отчетности

Примечание. Разработано автором по результатам исследований.

Таблица 3. Исходные данные за 2011 г. для сравнительной характеристики налоговых периодов в средней сельхозорганизации Беларуси

№ строки	Показатели	Значения
1	Количество сельскохозяйственных организаций	1 186,0
2	Годовая валовая выручка: в целом по сельскому хозяйству, млн руб.	24 105 076,0
3	в расчете на одну сельхозорганизацию, тыс. руб. [(стр. 2 / стр. 1) × 1000]	20 324 684,7
4	Годовой фонд оплаты труда работников: в целом по сельскому хозяйству, млн руб.	4 774 031,0
5	в расчете на одну сельхозорганизацию, тыс. руб. [(стр. 8 / стр. 1) × 1000]	4 025 321,3
6	Годовая сумма налоговых платежей к уплате в одной средней сельхозорганизации, тыс. руб.: единого налога [стр. 3 × 2 / 100]	406 493,7
7	налога на добавленную стоимость* [стр. 3 × 10 / 100]	2 032 468,5
8	отчислений в ФСЗН [стр. 5 × 24 / 100]	966 077,1
9	всего [стр. 6 + стр. 7 + стр. 8]	3 405 039,3

Примечания. Разработано автором по данным сводного годового отчета сельскохозяйственных организаций Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь за 2011 г.

* Вся сумма НДС рассчитана по ставке 10 %.

Таблица 4. Сравнительная характеристика налоговых периодов продолжительностью в один месяц, один квартал и полугодие по данным за 2011 г. в средней сельхозорганизации Беларуси

Показатели	Налоговый период		
	1 месяц	1 квартал	полугодие
Годовые затраты труда на выполнение всех необходимых процедур по исчислению и уплате налоговых платежей, чел.-ч	430–530	150–200	90–110
Количество заполняемых налоговых деклараций (форм налоговой отчетности) за год	36	12	6
Средняя сумма единовременного налогового обязательства к уплате, тыс. руб.	283 753,3	851 259,8	1 702 519,7

Примечания. Разработано автором по результатам исследований на основании исходных данных, приведенных в таблице 3.

Заключение

Учитывая все вышеизложенное, возможно улучшить взаимоотношения с фискальными органами государства сельскохозяйственных товаропроизводителей нашей республики, усовершенствовать систему исчисления и уплаты ими налоговых платежей, стабилизировать и оздоровить на этой основе финансовое положение субъектов хозяйствования

аграрного сектора экономики, а также оптимизировать планирование и использование рабочего времени работников учетно-экономической службы. В конечном итоге это будет способствовать повышению эффективности функционирования аграрных товаропроизводителей.

Список использованных источников

1. Методологические основы документооборота и отчетности в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь / Ю.Н. Селюков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – 214 с.

2. МНС Беларуси намерено выйти на качественно новый уровень налогового администрирования [Электронный ресурс] // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://nalog.gov.by/news/ministries/cff3dfb670d15ee9.html>. – Дата доступа: 11.05.2012 г.

3. Налоги – лучшие друзья политиков и чиновников [Электронный ресурс] // ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей». – Режим доступа: <http://allminsk.biz/content/view/22465/116/>. – Дата доступа: 18.05.2012 г.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть), 29 дек. 2009 г., № 71–3: принят Палатой представителей 11.12.2009 г., одобрен Советом Республики 18.12.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Версия 4000.00.30 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

5. Пилуй, В.Н. Совершенствование механизма налогообложения сельскохозяйственных организаций в условиях интеграции Беларуси в единое экономическое пространство: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.Н. Пилуй; Ин-т сист. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2011. – 28 с.

6. Регулирование развития агропромышленного производства Беларуси / А.П. Шпак [и др.]; отв. ред. А.П. Шпак. – Минск: Белорусский научный институт внедрения новых форм хозяйствования в АПК, 2007. – 172 с.

7. Survey rankings [Electronic resource] // Research & insights / Paying Taxes 2012: The global picture / PricewaterhouseCoopers. – Mode of access: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.jhtml>. – Data of access: 11.05.2012.

8. Paying Taxes 2011. The global picture [Electronic resource] / Doing Business. Measuring Business Regulations. The World Bank Group. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2011.pdf>. – Data of access: 18.05.2012.

9. Paying Taxes 2012. The global picture [Electronic resource] / Doing Business. Measuring Business Regulations. The World Bank Group. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2012.pdf>. – Data of access: 18.05.2012.

Материал поступил в редакцию 14.03.2013 г.

Содержание

Бычков Н.А.

Механизм приобретения (отчуждения) акций открытых акционерных обществ АПК 3

Вероха Л.М.

Отраслевые особенности возникновения рискованных ситуаций в агробизнесе 16

Гердий В.Н., Запрудская Т.А.

Ипотека земли как форма экономического оборота и привлечения инвестиций в сельское хозяйство 23

Гердий В.Н., Запрудская Т.А., Николайчик Т.С., Шевчик Н.А.

Теоретические аспекты земельной ренты как основы платности землепользования 31

Горбатовский А.В., Шварацкий В.В.

Экономическая оценка эффективности и конкурентоспособности овцеводства в Республике Беларусь 40

Данилова Л.С.

Создание ОАО «Банк развития Республики Беларусь» в контексте мирового опыта 48

Ёнчик Л.Т.

Продовольственная безопасность в контексте устойчивого развития 54

Казакевич А.В., Скоропанова Л.С.

Тенденции развития фермерских хозяйств за рубежом 60

Карпович Н.В., Ахрамович В.С.

Внешняя торговля продукцией АПК Беларуси в условиях функционирования Единого экономического пространства 68

Кузьмич Л.И.

Мировой рынок сахара: тенденции развития 79

Лагодич Л.В.

Внешнеэкономическая деятельность в сфере АПК и направления ее совершенствования 86

Лобанова Л.А.

Устойчивость развития продовольственной системы 98

Маркусенко Н.М.

Методические подходы к оценке эффективности систем оплаты труда в сельскохозяйственном производстве 105

Пилипук А.В., Пронина Т.С.

Теоретические подходы к анализу и оценке конкурентного потенциала предприятий перерабатывающей промышленности 112

Пилипук А.В., Пронина Т.С., Баранова М.И. Оценка конкурентного потенциала мясоперерабатывающих предприятий	121
Позняк С.М., Субоч Ф.И. Аспекты инновационно-интеграционной деятельности национальных и межнациональных продуктовых структур в условиях функционирования ЕЭП и становления ЕврАзЭС	132
Почтовая И.Г. Система контроля безопасности продукции АПК в рамках Таможенного союза	151
Расторгуев П.В. Особенности формирования систем контроля качества и безопасности продукции АПК в отдельных странах	159
Сайганов А.С. Зарубежный опыт организации восстановления и продажи подержанной техники	171
Сайганов А.С., Карпович С.К. Оценка современного состояния организации вторичного рынка сельскохозяйственной техники в АПК Беларуси	186
Сапоненко Т.Д. Зарубежный опыт кредитования аграрной сферы (на примере стран Европейского союза и США)	204
Селюков Ю.Н., Чабаткуль В.В., Шпак Д.А. Инвестиционная деятельность и ее регулирование в агропромышленном комплексе Республики Беларусь: современное состояние и пути совершенствования	211
Соловцов Н.И., Лопатнюк А.А. Методы оценки экономической эффективности инновационной деятельности в АПК	222
Субоч Ф.И. Устойчивое динамическое развитие национальных и межнациональных продуктовых структур в инновационно-кластерной системе ЕЭП и ЕврАзЭС	233
Шпак Д.А. Совершенствование периодичности исчисления и уплаты налоговых платежей в аграрном секторе экономики Беларуси как инструмент экономического регулирования сельскохозяйственного производства	258

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ**

Межведомственный тематический сборник

Основан в 1972 году

Выпуск 41

Редактор Е.А. Вейгандт

Корректор А.К. Шашок

Компьютерная верстка Т.Л. Савченко

Подписано в печать 14.06.2013. Формат 60×84 ¹/₁₆.

Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 15,46. Уч.-изд. л. 16,99.

Тираж 100 экз. Заказ 47.

Издатель и полиграфическое исполнение

Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси».

ЛИ № 02330/0150376 от 19.11.2008.

Ул. Казинца, 103, 220108, Минск.