

ассиметричность, тогда то или другое производство по своим масштабам изначально ориентированно на вывоз готовой продукции. В-третьих, погодно-климатические условия не позволяют вообще или делают экономически невыгодным производство той или другой сельскохозяйственной продукции. В-четвертых, существует объективно сложившееся межрегиональное разделение труда по технологическим или природно-климатическим условиям, когда одна и та же продукция в разных регионах отличается конкурентоспособностью, а значит, и востребованностью. Наконец, в-пятых, существует межрегиональные или межотраслевые, а также блоковые соглашения, регламентирующие внутреннее производство и вывоз-ввоз как по объемам так и по структуре.

Рынок продовольственных товаров Республики Беларусь в 2010 году и сейчас более чем на 90 % формируется за счет продуктов отечественного производства. Это очень высокий показатель продовольственной самообеспеченности. Хлебопродукты, яйца, картофель полностью, а мясородукты, сахар, сыры, масло животное почти полностью поступают из местных источников. В принципе, общая цель формирования продовольственных ресурсов за счет экспортно-импортных операций состоит в необходимости обмена излишков продовольственного сырья и товаров для восполнения недостающих объемов сырья и готовых продуктов.

Товарообмен в режиме экспортно-импортных операций может осуществляться по одному из трех возможных сценариев.

- излишки продовольственных ресурсов равны объему недостающих ресурсов. Это оптимальный вариант, когда произведенные объемы продукции позволяют не только удовлетворить внутренние потребности в одних продуктах питания, но и обменивать излишки на другие продукты питания в необходимых объемах и пропорциях;

- излишки продовольственных ресурсов меньше объема недостающих ресурсов. В таком случае существует проблема прямого, в виде продовольственного товарообмена, обеспечения региональной продовольственной самообеспеченности. Она может быть достигнута двумя основными путями: во-первых, за счет наращивания объемов производства и его диверсификации за счет внутреннего потенциала региона, во-вторых, восполнение недостающих продовольственных ресурсов может идти путем экспорта других материальных и нематериальных активов и следующей за этим закупки продовольственного сырья и готовой продукции. Третий путь возможен на основе использования государственных резервов, но лишь в критических, неблагоприятных ситуациях на региональном и субрегиональном рынках;

- излишки производимого в регионе продовольственного сырья и готовой продукции больше объемов недостающих продовольственных ресурсов. Такая ситуация позволяет не только количественно покрыть существующий дефицит продовольствия за счет экспорта-импорта, но и направить вырученные средства от зарубежных поставок на развитие технико-технологической базы продовольственного сектора, мотивацию и развитие трудовых ресурсов в этом сегменте.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ОВОЩЕЙ ОТКРЫТОГО ГРУНТА

Н.А. Логвинович, аспирантка

Конкурентоспособность производства овощей, как и любой продукции, предопределяется, прежде всего, их себестоимостью и ценой. Согласно, проведенным исследованиям, производственная себестоимость 1 т овощей открытого грунта с 2005 по 2009 годы имеет тенденцию повышения. В структуре производственной себестоимости овощей открытого грунта в среднем наиболее высокий удельный вес (25 %) составляют расходы на оплату труда, что явилось следствием больших затрат ручного труда в связи с сохранением не высокого уровня механизации в овощеводстве. Расходы на семена, удобрения и содержание основных средств (примерно по 15 % на каждую статью расходов).

Как показывает практика, лишь мелкие производители овощной продукции могут реализовать свой продукт сразу после его уборки с поля. Крупным же сельскохозяйственным организациям, специализирующимся на производстве овощей открытого грунта,

обычно приходится нести большие расходы, связанные с заготовкой и хранением, что ведёт к существенному увеличению их себестоимости реализации. Так, к примеру, на УП «АК «Ждановичи» в 2009 себестоимость капусты средней и поздней за период хранения повысилась в 2,1; свёклы столовой — в 2,3; моркови столовой — в 3 и лука на репку — в 2,5 раз. В среднем по стране себестоимость реализации 1 т капусты средней и поздней за исследуемый период выросла на 29–58 %, свёклы столовой — на 15–26 %, моркови — на 28–57 %, лука на репку — на 7–22 %, а тыквы и вовсе в 4,5 раза. Из анализа следует, что прирост цен реализации овощей во все эти годы существенно отставал от прироста производственной себестоимости. Так, в 2009 году цены реализации свёклы столовой возросли только на 9 %, моркови столовой — на 1,2 %, а по капусте средней и поздней, луку на репку и вовсе отмечено снижение цен — соответственно на 1,2 % и 27,1 %.

Отставание роста реализационных цен от роста себестоимости овощей открытого грунта ведёт к тому, что всё большее количество хозяйств производят и реализуют овощи себе в убыток. Согласно проведенному нами анализу, таких хозяйств в 2008–2009 годах было 15–35 % (в зависимости от вида овоща открытого грунта). Следовательно, 3–20 % общего количества анализируемых хозяйств в процессе реализации компенсировали только производственные затраты. Также следует отметить, что в среднем по стране по всем видам овощей открытого грунта, цена реализации 1 т продукции была не менее себестоимости реализации за весь анализируемый период. Следовательно, общие данные не могут отражать полной информации сложившейся ситуации на сельскохозяйственных предприятиях и обеспечивать объективную оценку результатов их работы. Поэтому более правильно учитывать и оценивать показатели овощных культур по каждому виду.

Анализ цен реализации на исследуемые виды овощей открытого грунта на конкретном предприятии, в частности на УП «АК «Ждановичи», в течение реализационного периода (сентябрь–май месяцы) позволяет отметить противоположную ситуацию: в январе–мае месяцах цены имеют ярко выраженную динамику снижения. В частности, в 2009 году ежемесячно цены на морковь столовую в этот период снижались по 12–16 %, на капусту среднюю и позднюю — по 10–20 %.

Отмеченные факты, к сожалению, противоречат существующим тенденциям:

- постоянный рост затрат на хранение овощей, что приводит к повышению себестоимости реализации;
- сокращение запасов овощей отечественного производства к весне, что позволяет оптовым поставщикам поднимать цены на данный продукт;
- возрастание рисков порчи овощей в зимний период при низких температурах, когда температура опускается ниже нулевой отметки, овощи становятся сложно довести до рынков, магазинов, супермаркетов, что в итоге также увеличивает цену товара;
- преобладание в зимние и весенние месяцы на полках магазинов дорогой импортной продукции.

Однако, если учитывать, что производственная себестоимость в процессе хранения увеличилась в три раза на морковь столовую, а средний рост цены не превысил 20%, то, конечно, это не сможет положительно повлиять на конечные экономические результаты. При этом, как показали расчёты, рентабельность овощей открытого грунта, сразу после непосредственной уборки их с поля, имеет очень высокие значения. Так, при отсутствии затрат на заготовку и хранение фактически реализованного в 2009 году объёма овощей и при реализации по ценам сентября месяца, показатель рентабельности капусты средней и поздней составил 506 %, свёклы столовой — 25 %, моркови столовой — 454 %, лука на репку — 18 %.

Таким образом, анализ свидетельствует, что сельскохозяйственным производителям целесообразно реализацию овощей осуществлять в осенний период времени с минимальными затратами и потерями при хранении. Следовательно, первоочередной задачей, должна стать поддержка сельскохозяйственных производителей от роста затрат при хранении овощей, а, следовательно, от роста экономического параметра конкурентоспособности — себестоимости реализации. Из-за высокой себестоимости реализации производители овощей утрачивают конкурентные преимущества по ценовым характеристикам.

Одним из предлагаемых вариантов может послужить реализация полного объёма произведенной продукции непосредственно после его уборки на крупные овощехранилища. Тем самым производители сконцентрируют свою деятельность на производственной

функции, а функции заготовки, хранения и реализации передадут специализированной организации, которая в свою очередь сможет более грамотно и эффективно организовать дальнейшее движение овощей. В том случае, когда предприятие-производитель не сможет полностью реализовать свою продукцию сразу после сбора урожая с поля и не располагает своими складскими помещениями, оно может воспользоваться услугами такой организации. Соответственно, здесь необходимо заключение договора хранения, где одна сторона (овощехранилище) обязуется хранить овощи, переданные ей предприятием-производителем, и вернуть их в сохранности, а производитель оплатит оказываемые овощехранилищем услуги на согласованных сторонами условиях. Учитывая обстоятельства, что передаваемые на хранение овощи имеют свойство приходить в негодность, производитель может с некоторой периодичностью проводить проверки качественного состояния овощей во время их хранения. Если в результате проводимых проверок внешнего состояния хранимых овощей будет выявлено их повреждение сверх установленных норм естественной убыли, то сверхнормативные потери должны подлежать возмещению.

Это обеспечит повышение экономической эффективности производства овощей открытого грунта на сельскохозяйственных предприятиях; снижение потерь овощей в процессе хранения, и, соответственно, повышение показателей объемов реализации овощей по сравнению с показателями объемов производства; снижение риска производителя от потенциальных экономических (денежных) потерь, когда при необходимости он может потребовать возмещения убытков от овощехранилища (во втором случае).

СОСТОЯНИЕ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛЮКВОДСТВА

В.Л. Мисун, аспирант, А.А. Зеленовский, к.э.н., профессор

Первая в Белоруссии плантация крупноплодной клюквы площадью 10 га была заложена в 1980–1983 гг. в Ганцевичском районе Брестской области. В 1985–1990 гг. небольшие плантации этого вида уже были в Гомельской и Витебской областях, а в Пинском районе начала функционировать промышленная плантация крупноплодной клюквы на площади 50 га, ставшая основой для создания открытого акционерного общества «Беларускi журавiны» — хорошо известного теперь не только в нашей стране, но и далеко за ее пределами. На данный момент на 85 га (чеках) выращивается восемь наиболее распространенных ее сортов. Сочная ягода из пинских плантаций поступает на прилавки белорусских магазинов. Около 60 % крупноплодной клюквы идет на экспорт — в Россию, Англию, страны Балтии.

Всего в Республике Беларусь находится в эксплуатации более 130 га чеков крупноплодной клюквы, эффективное использование которых зависит от технического уровня применяемых для их обслуживания средств механизации, а также форм и методов ухода за состоянием клюквенного покрова чека.

Причина повышенного внимания в мире к клюквоводческой отрасли заключается в том, что клюква содержит витамины А, С, К, В₁, В₂, В₃, микро- и макроэлементы, большое количество пектиновых веществ, которые являются природными детоксикантами — связывают и выводят из организма чужеродные вещества, в том числе радиотоксины, а также повышают неспецифическую резистентность организма.

Закладка клюквенных плантаций требует больших капиталовложений. Стоимость всех работ зависит от естественных условий и местоположения участка, квалификации и опыта людей. Закладка 1 га плантации в штате Массачусетс обходилась до 8 тыс. долларов. При большом объеме ирригационных работ она может достигать 15 тыс. долларов. Затраты на уход за вновь заложеной плантацией достигают 2,5 тыс. долларов в год на 1 га. Если учесть, что новая плантация начинает плодоносить через 4–5 лет, то первоначальные затраты по ее закладке и уходу очень высокие. Следует, однако, подчеркнуть, что большие капиталовложения по подготовке плантации впоследствии окупаются, а при надлежащей эксплуатации плантация может плодоносить и приносить прибыль очень долго.