

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования  
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**А. А. Зеленовский, Н. А. Бычков, Н. Г. Королевич**

**ЭКОНОМИКА  
ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ  
И ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Рекомендовано Учебно-методическим объединением  
по образованию в области сельского хозяйства в качестве  
учебно-методического пособия для специалистов  
агропромышленного комплекса*

Минск  
БГАТУ  
2013

УДК 631.15:33(07)  
ББК 65я7  
3-48

Рецензенты:

кафедра экономики управления предприятиями АПК БГЭУ;  
заведующий кафедрой «Коммерческая деятельность  
и бухгалтерский учет на транспорте» БНТУ,  
доктор экономических наук, профессор *Л. Ф. Догиль*

**Зеленовский, А. А.**

3-48 Экономика организаций (предприятий) перерабатывающей и пи-  
щевой промышленности : учебно-метод. пособие / А. А. Зеленовский,  
Н. А. Бычков, Н. Г. Королевич. – Минск : БГАТУ, 2013. – 412 с.  
ISBN 978-985-519-565-9.

УДК 631.15:33(07)  
ББК 65я7

ISBN 978-985-519-565-9

© БГАТУ, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
Тема 1. СТРУКТУРА, СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА .....	10
1.1. Понятие и структура АПК. Производственная и социальная инфраструктура.....	10
1.2. Характеристика состояния отраслей сельского хозяйства.....	16
1.3. Характеристика состояния основных отраслей перерабатывающей и пищевой промышленности.....	18
1.4. Основные направления совершенствования структуры АПК.....	24
Тема 2. РЕФОРМАТОРСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ .....	31
2.1. Трансформация собственности в системе производственно-экономических отношений в АПК.....	31
2.2. Реорганизация как способ интеграции субъектов хозяйствования .....	47
2.3. Эффективность интеграции предприятий АПК .....	55
2.4. Механизм финансового оздоровления организаций .....	60
Тема 3. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	64
3.1. Понятие, роль и особенности основных фондов .....	64
3.2. Состав и структура основных фондов .....	68
3.3. Износ и амортизация основных фондов.....	70
3.4. Аренда основных фондов .....	78
3.5. Система показателей эффективности использования основных фондов организации .....	83
Тема 4. ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	94
4.1. Понятие, роль и отраслевые особенности оборотных фондов организаций .....	94
4.2. Оборотные средства предприятий и их нормирование .....	97
4.3. Система показателей обеспеченности и эффективности использования оборотных фондов.....	99
4.4. Резервы роста экономической эффективности использования оборотных фондов организаций .....	103
Тема 5. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ .....	109
5.1. Система землепользования и формы собственности на земельный участок .....	109
5.2. Показатели эффективности использования земельных ресурсов.....	115
5.3. Качественная оценка земель, бонитировка почв. Кадастровая стоимость земельного участка .....	119
5.4. Аренда земельного участка. Платежи за землю.....	125
5.5. Оценка стоимости земельных участков .....	130
Тема 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА .....	138
6.1. Понятие и классификация трудовых ресурсов .....	138
6.2. Определение потребности организации в трудовых ресурсах.....	142
6.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов.....	145
6.4. Пути повышения производительности труда .....	150
Тема 7. СЕБЕСТОИМОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА .....	155
7.1. Понятие издержек производства. Классификация затрат.....	155
7.2. Основы методологии исчисления себестоимости продукции .....	159
7.3. Резервы и пути снижения себестоимости продукции.....	164
7.4. Показатели рентабельности отраслей. Пути повышения рентабельности производства.....	167

Тема 8. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРОДУКЦИЮ И УСЛУГИ .....	171	12.3. Резервы и пути повышения эффективности производства продукции .....	260
8.1. Система цен и их применение .....	171	Тема 13. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ЗАГОТОВКЕ, ХРАНЕНИЮ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ КАРТОФЕЛЯ И ЛЬНОПРОДУКЦИИ .....	263
8.2. Методологические основы ценообразования .....	175	13.1. Структура картофелепродуктового подкомплекса и рынка картофеля .....	263
8.3. Дотации и финансовые субсидии .....	179	13.2. Показатели эффективности переработки картофеля, резервы снижения себестоимости .....	268
8.4. Совершенствование системы цен на продукцию и тарифов на услуги .....	180	13.3. Экономическая эффективность переработки льна .....	271
Тема 9. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ .....	182	13.4. Обоснование оптимальных сырьевых зон и перспективы развития .....	278
9.1. Сущность налоговой системы. Объекты и субъекты налогообложения .....	182	Тема 14. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ И РЕАЛИЗАЦИИ САХАРА .....	287
9.2. Виды и способы взимания налогов .....	185	14.1. Экономическая эффективность производства сахарной свеклы и переработки сырья .....	287
9.3. Функции и формы кредитования .....	193	14.2. Внутризаводские резервы роста эффективности производства продукции .....	289
9.4. Показатели оценки финансового состояния организации .....	198	14.3. Обоснование сырьевых зон для эффективного развития сахарной промышленности .....	295
Тема 10. ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ .....	207	14.4. Оптимизация производственных мощностей .....	299
10.1. Понятие и роль инвестиций .....	207	Тема 15. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ И ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	303
10.2. Основные направления и источники финансирования инвестиционной деятельности .....	213	15.1. Экономическая эффективность производства овощных консервов и свежемороженой продукции .....	303
10.3. Показатели измерения эффективности инвестиций, методика их расчета .....	217	15.2. Эффективность производства детского питания .....	305
Тема 11. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	226	15.3. Состояние и проблемы укрепления материально-технической базы организаций по переработке и хранению овощей .....	310
11.1. Основные понятия и факторы эффективной деятельности организации .....	226	15.4. Эффективность организации торговли овощами по схеме «поле – магазин» .....	317
11.2. Функции прибыли и ее виды .....	230	15.5. Экономическая эффективность промышленной переработки и реализации плодов и ягод .....	319
11.3. Пути роста прибыли организации .....	233		
11.4. Оценка хозяйственной деятельности организации .....	235		
Тема 12. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ЗАГОТОВКЕ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА .....	253		
12.1. зернопродуктовый подкомплекс и формирование рынка зерна .....	253		
12.2. Показатели эффективности производства на мукомольных, крупяных и комбикормовых заводах .....	258		

Тема 16. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	327
16.1. Анализ эффективности деятельности организаций .....	327
16.2. Пути снижения себестоимости конечной продукции в организациях молочной промышленности .....	344
16.3. Формирование интегрированных маркетинговых систем в молочной промышленности .....	355
Тема 17. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	364
17.1. Экономическая эффективность производства и реализации мясопродуктов.....	364
17.2. Резервы снижения себестоимости и повышения рентабельности продукции .....	368
17.3. Повышение экспортного потенциала, конкурентоспособности мясных продуктов .....	376
17.4. Оптимизация сырьевых зон мясоперерабатывающих организаций .....	379
Тема 18. ЭКОНОМИКА ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (МАСЛОЖИРОВОЕ, КОНДИТЕРСКОЕ, ПИВОВАРЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО).....	383
18.1. Состояние и пути повышения эффективности производства продукции масложирового подкомплекса .....	383
18.2. Основные направления повышения эффективности организаций кондитерской промышленности .....	389
18.3. Экономическая эффективность производства пива .....	391
Тема 19. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	397
19.1. Анализ платежеспособности на основе ликвидности предприятия и потоков денежных средств .....	397
19.2. Диагностика экономической несостоятельности (банкротства) субъектов хозяйствования .....	403
19.3. Пути реструктуризации неплатежеспособных организаций .....	407
ЛИТЕРАТУРА .....	410

Пособие по дисциплине «Экономика предприятий АПК» подготовлена в соответствии с базовой и рабочей программой для студентов специализации «Техническое обеспечение процессов хранения и переработки сельскохозяйственной продукции». Дисциплина относится к числу специальных дисциплин отраслевой подготовки дипломированного специалиста. Ее изучение базируется на знании основ экономической теории и цикла общенаучных дисциплин.

Задачи изучения дисциплины включают:

изучение действия экономических законов и форм их проявления в отраслях перерабатывающей и пищевой промышленности, экономических отношений с учетом ее специфических особенностей и становления рынка, взаимодействия организаций с другими сферами материального производства в системе агропромышленного комплекса;

изучение и усвоение экономических понятий и категорий;

выявление резервов и факторов увеличения производства и повышения эффективности в отраслях;  
обоснование выбора рационального варианта и основных направлений повышения эффективности производства.

В результате изучения дисциплины студенты должны **знать**:

действие экономических законов и формы их проявления в агропромышленном производстве;

экономические отношения в отрасли с учетом ее специфических особенностей;

взаимодействие перерабатывающих предприятий с другими в системе агропромышленного комплекса;

методы экономического анализа, порядок финансирования, кредитования, налогообложения;

экономические основы производства;

особенности экономики отраслей перерабатывающей и пищевой промышленности;

оценку состояния и методы эффективного использования ресурсного потенциала предприятий;

структуру издержек производства, факторы и пути их снижения;

механизм ценообразования на продукцию предприятий, рентабельность производства;

методы экономического анализа производственной деятельности организаций.

Изучение материалов пособия позволяет студенту **уметь**:  
оценивать эффективность и определять пути улучшения использования основных фондов предприятий;  
оценивать эффективность использования оборотных средств и определять направления улучшения их использования;  
определять производительность труда и пути ее повышения;  
определять резервы снижения себестоимости продукции и повышения конкурентоспособности предприятий;  
искать и рационально использовать научно-техническую и экономическую информацию.

## **Тема 1. СТРУКТУРА, СОСТОЯНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

- 1.1. Понятие и структура агропромышленного комплекса (АПК).  
Производственная и социальная инфраструктура.
- 1.2. Характеристика состояния отраслей сельского хозяйства.
- 1.3. Характеристика состояния отраслей перерабатывающей и пищевой промышленности.
- 1.4. Основные направления совершенствования структуры АПК.

### **1.1. Понятие и структура АПК.**

#### **Производственная и социальная инфраструктура**

В Республике Беларусь сегодня уделяется большое внимание развитию агропромышленного комплекса. Важность его объясняется необходимостью обеспечения продовольственной безопасности страны.

Агропромышленным комплексом принято называть совокупность отраслей, интегрированных общей задачей обеспечения страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. В него входят отрасли, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке, реализации, производстве средств производства и его обслуживании.

АПК Республики Беларусь является крупнейшим межотраслевым формированием, объединяющим более 10 отраслей народного хозяйства страны. Здесь производится более четверти валового внутреннего продукта. Более половины в ВВП АПК занимает сельское хозяйство, около одной пятой – пищевая промышленность. Удельный вес капитальных вложений в АПК в общем объеме инвестиций в экономику Беларуси составляет около 10 %. В АПК формируется третья часть национального дохода. В отраслях комплекса занято около 1 млн чел., в том числе 483,4 тыс. чел. в сельском хозяйстве и 140,4 тыс. чел. на предприятиях пищевой промышленности: мукомольно-крупяной, пищевой, комбикормовой, которая состоит из 786 организации (рис. 1.1). В структуре производимой промышленной продукции на долю указанных отраслей приходится более 20 %.

Соотношение отраслей, входящих в АПК, отражает его структуру. Ее можно рассматривать с разных сторон.

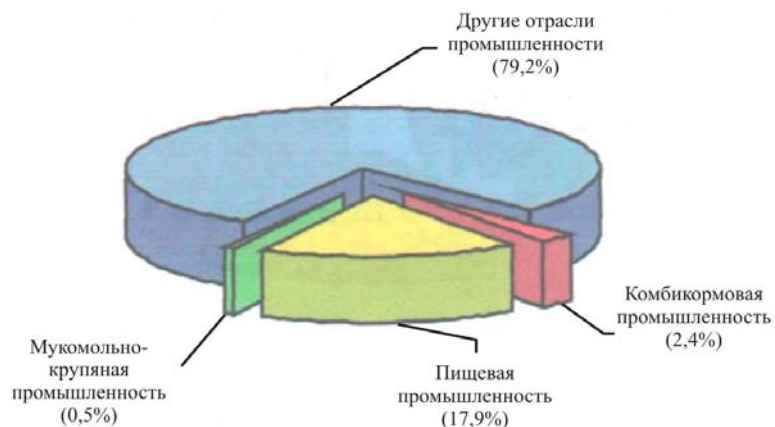


Рис. 1.1. Отраслевая структура продукции АПК Республики Беларусь в 2010 г.

Организационно-финансовая структура АПК включает три сферы:

1) отрасли, производящие средства производства для всех сфер АПК;  
 2) сельское хозяйство, осуществляющее производство продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Чтобы выйти на его самоокупаемость и самофинансирование, необходимо довести на 1 балло-гектар сельскохозяйственных угодий объем выручки от реализации продукции до 140 тыс. руб., прибыли от хозяйственной деятельности – не менее 25 тыс. руб., удой молока на корову – до 7000 кг, среднесуточный привес крупного рогатого скота (КРС) – 1000 г, привес свиней 700 г;

3) отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя (заготовка, переработка, хранение, транспортировка и реализация).

Сложившаяся отраслевая структура продукции пищевой промышленности представлена на рис. 1.2.

Структура производства продукции пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности по формам собственности субъектов хозяйствования представлена на рис. 1.3.

Данные свидетельствуют, что 78 % продукции производится на объектах частной формы собственности.

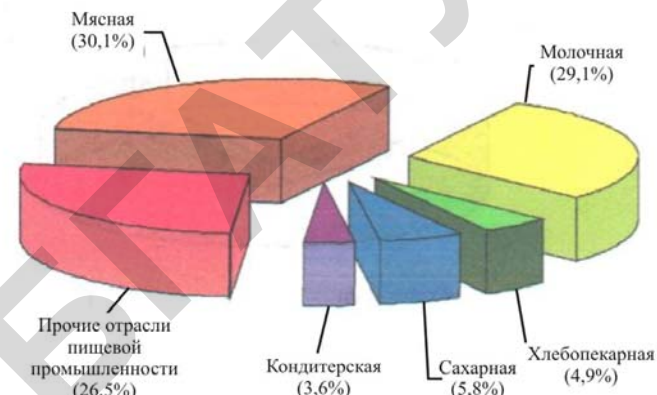


Рис. 1.2. Отраслевая структура продукции пищевой промышленности Республики Беларусь за 2010 г.

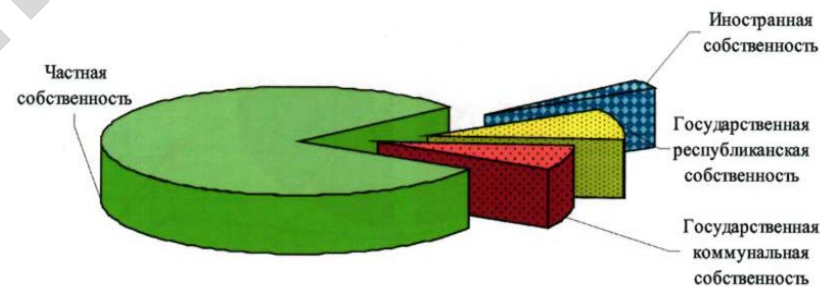


Рис. 1.3. Структура продукции пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности по формам собственности в 2010 г.

Воспроизводственно-функциональная структура АПК состоит из пяти стадий агропромышленного воспроизводства:

- 1) производство средств производства;
- 2) сельскохозяйственное производство;
- 3) производство продовольствия, предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;
- 4) производственно-техническое обслуживание всех стадий производственного процесса;
- 5) реализации конечного продукта АПК потребителю.

Основным направлением совершенствования воспроизводственно-функциональной структуры АПК является оптимизация пропорции развития между отдельными и всеми вместе стадиями единого процесса воспроизводства конечного продукта АПК. Опыт наиболее развитых стран мира показывает, что самый высокий выход конечной продукции АПК на душу населения получают там, где в структуре комплекса выше доля отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию.

*Территориальная (региональная) структура АПК* включает совокупность соответствующих отраслей в рамках данной территории, т. е. в масштабах республики, области и района. Главная их целевая функция – оптимизация размеров производства сельскохозяйственной и промышленной продукции из сельскохозяйственного сырья собственного производства для нужд местного населения и для продажи и обмена с потребителями других региональных АПК (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Областная структура продукции пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности в 2010 г.

Результативность хозяйственной деятельности предприятия определяется уровнем организации не только основных производственных процессов. В условиях постоянного совершенствования технической базы производства все большую значимость приобретают проблемы рациональной организации вспомогательных и обслуживающих процессов, т. е. развитие инфраструктуры предприятия.

*Инфраструктура* (от лат. infra – ниже, под и структура – построение, размещение) – это совокупность составных частей любого объекта, имеющих подчиненный (вспомогательный) характер и обеспечивающих условия для нормальной работы объекта в целом. Инфраструктура предприятия – это комплекс его вспомогательных и обслуживающих цехов, хозяйств и служб, без которых невозможно функционирование предприятия в целом, своеобразный «тип производства». Различают производственную и социальную инфраструктуру предприятия (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Классификация инфраструктуры организации

К производственной инфраструктуре предприятия относятся подразделения, которые не принимают непосредственного участия в создании профильной продукции, но своей деятельностью созда-

ют условия, необходимые для работы основных производственных цехов. К ней относятся: система материально-технического обслуживания и снабжения, система заготовок сельскохозяйственной продукции, холодильное и складское хозяйство, система доведения продукции до потребителя, транспорт и связь по обслуживанию производственных нужд всех отраслей и предприятий АПК.

Таким образом, производственная инфраструктура АПК организует взаимосвязь всех фаз процесса воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления, обеспечивая тем самым нормальное функционирование предприятий АПК, освобождает их от неосновных производственных функций, позволяет сконцентрироваться на основной деятельности.

Возрастание роли и значения производственной инфраструктуры объясняется тем, что:

повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов увеличивает объемы и сложность работ по ремонту и наладке оборудования, требует расширения номенклатуры инструмента, оснастки и приспособлений;

переход к новым технологиям и интенсификация режимов работы оборудования повышают требования к качеству и увеличивают потребность в различных видах энергии;

усложнение производственных процессов и углубление внутрипроизводственных связей между подразделениями увеличивают объем работ по транспортировке различных грузов;

постоянно возрастают нагрузки на коммуникационные сети, природоохранные сооружения.

Таким образом, производственная инфраструктура АПК имеет большое значение в развитии комплекса в целом, способствует ее планомерному и своевременному развитию в меняющихся экономических условиях.

Для достижения высоких производственных результатов важно создать в трудовом коллективе комфортную социальную среду и благоприятный психологический климат, обеспечить социальную мотивацию труда, т. е. сформировать социальную инфраструктуру. Задачей социальной инфраструктуры является обеспечение нормальной жизнедеятельности, воспроизводства и закрепления рабочей силы. Эффективность функционирования социальной инфраструктуры АПК выражается в повышении производительности труда, уровня качества, жизни его работников.

В целом успешное хозяйствование в рыночных условиях невозможно без сбалансированного развития как основного производства, так и производственной и социальной инфраструктур предприятия. Более того, роль инфраструктуры в интенсификации и рационализации производственной деятельности в АПК постоянно возрастает.

## 1.2. Характеристика состояния отраслей сельского хозяйства

Сельское хозяйство является центральным звеном АПК. Здесь функционируют 1186 крупные сельскохозяйственные организации различных форм собственности, 2101 фермерское хозяйство (на 1.01.2012 г.), насчитывается 1,2 млн личных подсобных хозяйств (ЛПХ) граждан. В структуре валовой продукции удельный вес сельхозорганизаций и фермерских хозяйств составляет 62 %, ЛПХ – 38 %. В пользовании сельскохозяйственных организаций находится 7,5 млн га сельхозугодий, в том числе 4,6 млн га пашни, балл плодородия которых составляет соответственно 29 и 31. Численность работников, занятых сельскохозяйственным производством, составляет 264 тыс. чел. Уровень рентабельности по конечному результату – 8,7 %. Остаточная стоимость основных фондов оценивается в 63,6 трлн руб. Посевные площади зерновых и зернобобовых культур в сельхозорганизациях составляют 2,5 млн га, картофеля – 47 тыс. га, овощей – 22 тыс. га, сахарной свеклы – 108 тыс. га, рапса – 145 тыс. га, льна-долгунца – 75 тыс. га.

Урожайность зерновых культур в среднем составляет 35 ц, картофеля – 240 ц, овощей – 238 ц, сахарной свеклы – 450 ц. В сельском хозяйстве произведено 6,3 млн т зерна, 943 тыс. т картофеля, 30 тыс. т льноволокна, 4 млн т сахарной свеклы. В животноводстве насчитывается 3,6 млн гол. КРС, в том числе 1,1 млн гол. коров, 2,6 млн гол. свиней, 66 тыс. гол. лошадей, 22 млн гол. птицы. Производится 4,5 млн т молока, 2,2 млрд шт. яиц, 1 млн т мяса. Удой молока на корову превысил 4,5 тыс. кг, среднесуточный привес КРС – 605 г, свиней – 513 г, среднегодовая яйценоскость кур – 300 шт. Производство продукции на душу населения достигло: зерна – 940 кг, картофеля – 856 кг, овощей – 223 кг, мяса в уб. весе – 79 кг, молока – 660 кг, яиц – 343 шт.

В сельском хозяйстве эксплуатируется около 57 тыс. тракторов, 30 тыс. грузовых автомобилей, 13 тыс. зерноуборочных комбайнов, которые ежегодно потребляют около 1 млн т автотракторного топ-



лива, что составляет 35 % общереспубликанского расхода. На технологические цели в растениеводстве и животноводстве затрачивается 2,1 млрд кВт·ч электроэнергии, 2,6 млн Гкал тепловой энергии. Годовая потребность в металле (в виде готовых машин) составляет около 350 тыс. т. Если все материальные ресурсы, расходуемые на производство продукции растениеводства и животноводства (нефтепродукты, металл, удобрения, химикаты и др.), перевести в условное топливо, то совокупные затраты энергоресурсов на получение одного центнера зерна в настоящее время составляют 28–30 кг у. т., картофеля – 9–12, сахарной свеклы – 6–8, говядины – 460–530, свинины – 465–512, молока – 83–93 кг у.т./ц. Эти показатели, при всей условности сравнения, в 2–4 раза превышают уровень ресурсоемкости продукции сельского хозяйства США.

К основным направлениям ресурсосбережения в сельском хозяйстве можно отнести следующие.

*Сокращение потерь продукции.* Ежегодные потери зерна при уборке, переработке и хранении составляют более 1,0 млн т и происходят, в основном, из-за нарушения агротехнических сроков уборки, несовершенства применяемых технологий и комплексов машин. Потери картофеля на пути к потребителю достигают 30–40 % выращенного урожая. Главными причинами потерь являются отсутствие достаточного количества современных картофелехранилищ, особенно в местах производства, и высокая степень повреждаемости клубней при уборке и закладке на хранение.

*Повышение урожайности сельскохозяйственных культур.* На каждый процент увеличения урожайности полные энергозатраты на возделывание и уборку зерновых и кукурузы на силос возрастают на 0,7 %, картофеля – на 0,6 %, сахарной свеклы, кормовых корнеплодов и льна – на 0,9 %. Поэтому повышение урожайности сельскохозяйственных культур является условием и одним из основных направлений ресурсосбережения.

*Выбор рациональных структур производства.* Использование комбинированных агрегатов на обработке почвы и посеве зерновых культур позволяет в 2–2,5 раза сократить номенклатуру применяемых в настоящее время машин и сэкономить около 1,5 млн чел.-ч труда, 25 тыс. т топлива, 11,8 тыс. т металла.

*Повышение технического и эксплуатационного уровня средств механизации.* Одним из резервов экономии металла является снижение металлоемкости конструкций сельскохозяйственной техники. Металлоемкость колесных тракторов (в расчете на единицу

мощности) у нас выше, чем в США, на 25–30 %. В целом около 30 % сельскохозяйственных машин уступает по показателям удельной конструкционной массы зарубежным аналогам. Это объясняется значительно более низким по сравнению с зарубежной практикой объемом применяемых прогрессивных материалов.

### **1.3. Характеристика состояния основных отраслей перерабатывающей и пищевой промышленности**

В состав перерабатывающей и пищевой промышленности входит 17 отраслей: мясная, молочная, сахарная, плодоовощная, крахмалопаточная, льноперерабатывающая, зерноперерабатывающая, спиртовая, рыбная и т. д. В отраслях перерабатывающей и пищевой промышленности работает 786 организаций различных форм собственности, в том числе: мясная – 28, молочная – 57, плодоовощная – 43, сахарная – 4, крахмало-паточная – 13, льноперерабатывающая – 49, зерноперерабатывающая – 43 и т. д. Кроме того, переработкой сельскохозяйственного сырья занимаются малые производства (цеха) сельхозорганизаций, потребкоопераций и других организаций. Количество малых перерабатывающих предприятий в зависимости от ведомственной подчиненности распределено следующим образом: малые производства хозяйств: по переработке мяса – 135, молока – 35, плодов и овощей – 30; малые предприятия потребкооперации: скотоубойные пункты – 119, колбасные цеха – 123.

В общем объеме производства продукции (в 2010 г.) мясная отрасль занимает 30 %, молочная – 26 %, плодоовощная – 1,8 %, сахарная – 5,4 %, хлебопекарная – 6,3 %, рыбная – 4,3 %, масложировая – 1,7 %, ликероводочная – 2,6 %, винодельческая – 3,9 %, крахмало-паточная – 0,1 % и т. д. Наибольший удельный вес в общем объеме продукции перерабатывающей и пищевой промышленности имеют мясная и молочная – 66 %.

В структуре промышленности на долю предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности приходится 18 %, здесь занято 152 тыс. чел., или 14 % общей численности промышленно-производственного персонала (ППП) промышленности Республики Беларусь. Уровень рентабельности реализованной продукции – 8,4 %.

**Мясная отрасль** республики представлена 28 предприятиями, 26 из которых непосредственно занимаются убоем и переработкой скота и птицы. Общая производственная мощность всех мясоперерабатывающих предприятий на 1.01.2010 г. составила: по произ-

водству мяса и субпродуктов 1 категории – 2019 т/см (использование – 72 %), колбасных изделий – 669 т/см (использование – 69 %), мясных консервов – 100 млн усл. банок в год (использование – 36 %). Динамика производства основных видов продукции представлены на рисунках 1.6–1.7.



Рис. 1.6. Динамика производства мяса и субпродуктов 1 категории, тыс. т

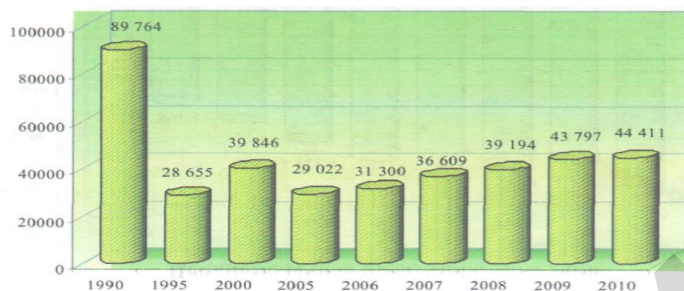


Рис. 1.7. Динамика производства мясных консервов, туб

На предприятиях мясной отрасли занято более 30 тыс. чел. Уровень износа основных фондов составляет 47 %, в том числе оборудования – 54 %. В целом по мясной промышленности не более 15 % установленного оборудования способны обеспечить конкурентоспособное производство. Средний уровень механизации на мясокомбинатах составляет 30–40 %, причем 80 % погрузочно-разгрузочных работ выполняется вручную. В целом в отрасли ручным трудом занято более 50 % работающих.

Дальнейшее развитие мясной отрасли связано не только с ростом производства продукции, но и с увеличением эффективности работы предприятий, выпуском конкурентоспособной продукции, реализуемой на внутреннем и внешнем рынках. Для реализации этих задач предприятиям мясной отрасли необходимо осуществлять внедрение энергосберегающих и безотходных технологий; совершенствовать систему управления производством и взаимоотношений с поставщиками сырья; создавать компактные и устойчивые сырьевые зоны для каждого предприятия, которые обеспечат их нормальную работу.

В настоящее время сырьевые зоны распылены, многие поставщики реализуют продукцию в небольших объемах. Зачастую такие зоны находятся на далеком расстоянии от места переработки, поставки носят нестабильный, случайный характер, что, естественно, отрицательно сказывается на работе как сельскохозяйственных, так и перерабатывающих предприятий.

**Молокоперерабатывающая промышленность** представлена 57 предприятиями, имеющими статус юридического лица. Общая производственная мощность переработки цельномолочной продукции в пересчете на молоко на конец 2009 г. составляет 3 437 т/см (использование – 69 %), масла – 382 т/см (82 %), молочных консервов – 200 млн усл. банок в год (87 %). В отрасли занято 26 тыс. чел. Уровень износа основных фондов составляет 49 %, в том числе оборудования – 57 %. Динамика производства молочной продукции отражена на рис. 1.8–1.10.

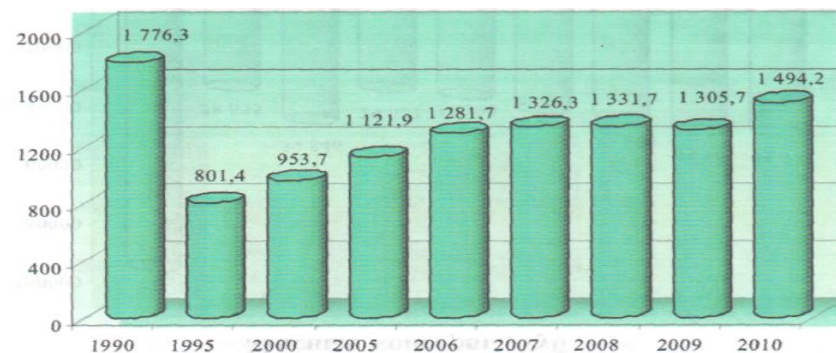


Рис. 1.8. Динамика производства цельномолочной продукции в пересчете на молоко, тыс. т

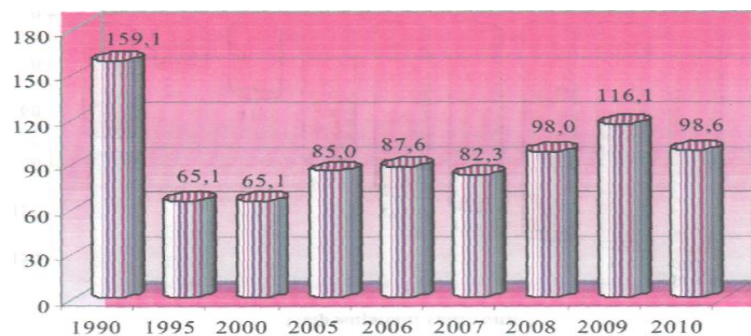


Рис. 1.9. Динамика производства масла животного, тыс. т

На выработку сыра используется немногим более 10 % заготовленного молока, творога – 1 %.

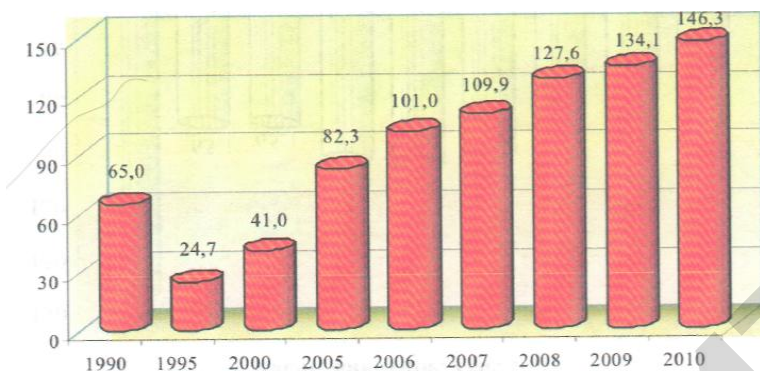


Рис. 1.10. Динамика производства сыра, тыс. т

В развитых странах ЕС и США на производство сыра используется 30–32 % молока или в 3 раза больше, чем в Беларуси. И это несмотря на то, что данная продукция пользуется большим спросом.

На предприятиях молочной промышленности необходимо осуществлять интенсификацию производства за счет углубления переработки и рационального использования молока, совершенствовать ассортимент молочной продукции путем увеличения выпуска продуктов, обогащенных белковыми, витаминными и растительными компонентами.

**Фруктово-овощная консервная промышленность** – важное звено АПК республики. Необходимость развития этой отрасли обусловлена задачами равномерного обеспечения населения плодоовощной продукцией в течение года, сохранения скоропортящейся продукции в период массового сбора и создания ее резервов. Продукты переработки плодов и овощей выпускаются на 43-х крупных и мелких заводах, а также в сельхозорганизациях (около 30 цехов и производств). В отрасли занято около 6 тыс. чел., уровень износа основных фондов составляет 54 %, в том числе оборудования – 55 %. Производственные мощности составляют 332 млн усл. банок в год, использование – 66 %. Производство консервов составило 279 млн усл. банок или 53 % к 1990 г. В последние годы наблюдается спад производства переработанной плодоовощной продукции. Так, производство консервов по сравнению с 1990 г. сократилось в 2 раза, сухих овощей – на 70 %; сужается ассортимент выпускаемой консервированной плодоовощной продукции, недостаточно применяется технология быстрого замораживания продукции. Анализ производства плодоовощной консервированной продукции показывает, что одна из основных причин снижения объемов ее производства и сужения ассортимента – недопоставка сырья в необходимых объемах и ассортименте. Проблема обеспечения сырьем тесно связана также с вопросами хранения. Потери плодоовощного сырья достигают 30–40 %. Увеличение объемов производства плодоовощной консервированной продукции сдерживается также низкой технической оснащенностью заводов, на которых используется оборудование, установленное 20–30 и более лет назад; высока доля ручного труда.

Переработку **сахарной свеклы** осуществляют 4 предприятия, на которых занято около 3 тыс. чел. Действующие производственные мощности по состоянию на 1.01.2011 г. составили 27 тыс. т переработки свеклы в сутки. Уровень износа основных фондов составляет 44 %, в том числе оборудования – 51 %. Динамика производства сахара отражена на рис. 1.11.

Зоны свеклосеяния организаций характеризуются низким свеклоуплотнением (2–3 % к общей площади), отсутствием оптимальных сырьевых зон. Средний радиус доставки свеклы – 107 км, в том числе по Скидельскому сахарному заводу – 72 км, Городейскому – 114 км, Жабинскому – 101 км, Слуцкому – 141 км. В то же время оптимальный радиус доставки сырья составляет 50 км. Поэтому предприятия несут значительные расходы по транспортировке, содержанию свеклоприемных пунктов, что приводит к потерям сырья.

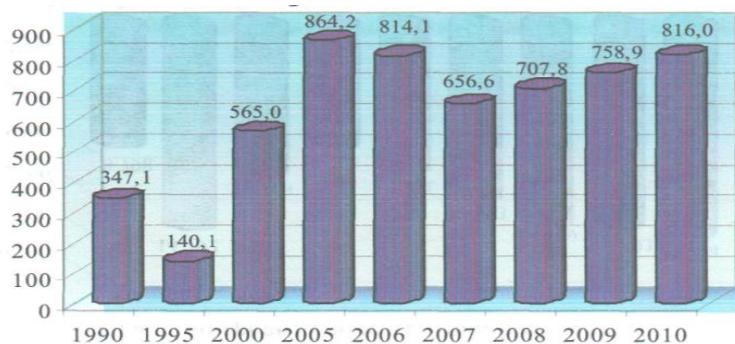


Рис. 1.11. Динамика производства сахара-песка, тыс. т

В республике функционируют **49** льнозаводов. Основные результаты деятельности льноперерабатывающих организаций за последние годы представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1  
Основные показатели работы льноперерабатывающих организаций Республики Беларусь

Показатели	Годы					
	1990	2000	2007	2008	2009	2010
Число промышленных предприятий, единиц	56	53	49	49	48	47
Объем заготовленного сырья (треста в переводе на льноволокно), тыс. т	51,5	37,0	35,2	60,9	46,8	45,8
Качественные характеристики сырья, средний номер льнотресты	0,62	0,82	0,85	0,95	0,87	1,0
Индексы промышленного производства (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	81,5	80,4	74,9	117,0	119,0	103,8

Окончание табл. 1.1

Показатели	Годы					
	1990	2000	2007	2008	2009	2010
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	7,59	5,65	5,3	5,0	5,1	5,7
Реализация льноволокна – всего, тыс. т	70,2	21,6	35,3	33,4	39,3	39,5
Из общего объема реализации – поставка льноволокна на экспорт, тыс. т	36,9	2,5	13,1	5,6	11,7	17,9
Удельный вес длинного льноволокна в объеме реализации, %	25,8	25,5	18,4	19,5	21,6	19,5
Удельный вес поставок на экспорт в общем объеме реализации льноволокна, %	52,6	11,6	37,1	16,8	29,7	45,3
Рентабельность реализованной продукции, %	5,0	-12,0	-51,9	-8,7	-19,3	-42,9

Отмечается высокая убыточность отрасли. Производственные мощности по выработке льноволокна используются немногим более чем на 30 %. Техническая отсталость отрасли и низкий уровень механизации труда вынуждает многие предприятия перепрофилироваться на другие виды продукции, что наносит ощутимый урон развитию отрасли.

#### 1.4. Основные направления совершенствования структуры АПК

Агропромышленный комплекс – это сложная динамическая система, включающая различные отраслевые звенья, которые взаимосвязаны между собой и взаимодействие которых позволяет проследить все этапы производственно-хозяйственной деятельности предприятий, как субъектов функционирования данной системы. Про-

порциональное сочетание всех его отраслей – необходимое условие развития АПК как единого объекта планирования и управления.

Невозможно изменить структуру производства одновременно. Поэтому необходимо определить приоритеты развития на законодательном уровне, и в соответствии с этим проводить поэтапное совершенствование агропромышленного комплекса. Данные приоритеты устанавливаются по вектору «обеспечение продовольственной безопасности». Так, Республика Беларусь должна ограничить покупку недостающих объемов продовольствия на мировых рынках. Во-первых, для этого нет достаточных валютных источников; во-вторых, сельское хозяйство является одной из основных доходных статей бюджета. Кроме того, оно обеспечивает занятость пятой части трудоспособных работников и социальную поддержку третьей части населения страны.

Основные приоритеты развития АПК следующие:

1) формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития сельскохозяйственного производства и укрепления продовольственной безопасности страны, включая разработку стратегии развития аграрного комплекса, новых форм организации сельскохозяйственного производства, усиления мотивации труда, создания и функционирования сбалансированных рынков продовольствия;

2) разработка ресурсо-энергосберегающих экологически безопасных прогрессивных технологий производства растениеводческой продукции на основе рационального использования почвенных ресурсов, создания высокопродуктивных и высококачественных сортов и гибридов сельскохозяйственных и плодово-ягодных культур;

3) разработка прогрессивных методов селекции и разведения сельскохозяйственных животных, экологически безопасные, энергосберегающие технологии производства высококачественной продукции животноводства и создать новые импортозамещающие средства ветеринарной защиты сельскохозяйственных животных, обеспечивающие эффективное ветеринарное обслуживание;

4) разработка технологий создания прочной и устойчивой кормовой базы для животноводства, обеспечивающих достаточное и качественное кормление сельскохозяйственных животных, поддержания их здоровья и нормальной продуктивности.

5) разработка адаптивных ресурсосберегающих экологически безопасных технологий и технических средств для отраслей сельскохозяйственного производства, направленные на обеспечение

повышения эффективности технико-технологических процессов в АПК и энергетической безопасности республики;

б) совершенствование ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий комплексной переработки и хранения сельскохозяйственного сырья, производства пищевых продуктов с целью увеличения производства, повышения качества и расширения ассортимента конкурентоспособных продуктов питания.

Итоги выполнения Программы на 2005–2010 гг. следующие: достигнуты высокие темпы ее развития экономики, ВВП в расчете на душу населения по паритету покупательной способности увеличился за пятилетие почти на 70 процентов, а производительность труда на одного занятого в экономике – с 19,2 тыс. долларов США в 2005 году до 26,2 тыс. долларов США в 2010 году.

Важным моментом является то, что укрепляется национальная продовольственная безопасность. Достигнута полная самообеспеченность по стратегическим видам продуктов питания, а в общем объеме потребления продовольствия импорт составляет 17 процентов.

Вместе с тем в ходе реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы не удалось в полной мере решить ряд проблем, которые сдерживают развитие страны. Государственная Программа устойчивого развития села на 2011–2015 гг., утвержденная Указом Президента Республики Беларусь № 342 от 1.08.2011 г., направлена на решение проблем и преодоление ограничений экономического роста, что позволит обеспечить устойчивые темпы развития АПК.

Для решения производственных задач предусмотрены:

совершенствование государственного регулирования АПК с учетом международной практики и нормативной правовой базы Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации;

совершенствование государственной поддержки АПК, первоочередное ее оказание производствам и организациям, обеспечивающим высокую окупаемость ресурсов, рост добавленной стоимости, а также имеющих важное социально-экономическое значение для экономики страны и региона;

развитие рыночных механизмов ценообразования, интервенционного регулирования сбалансированности рынка, мотивации труда работников и трудовых коллективов, увязанных с результатами финансово-экономического положения организаций;

совершенствование организационной структуры АПК на основе государственно-частного партнерства, развития продуктовых интеграционных формирований регионального и республиканского уровней, объединяющих перерабатывающие, производящие и торговые организации;

увеличение объемов производства и сбыта продукции, исходя из экономической целесообразности, выхода товарной продукции с высокой добавленной стоимостью из единицы производимого сырья. В 2015 году производство зерна планируется в объеме 12 млн т, молока – 10,7 млн т, сахарной свеклы – 5,5 млн т, реализация скота и птицы (в живом весе) – 2 млн т;

обеспечение безопасности и высокого качества продукции сельского хозяйства и продовольствия;

укрепление продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны с выходом на оптимальные параметры продовольственного снабжения населения;

активизация инновационной деятельности в АПК, его техническое переоснащение с переходом на адаптивные ресурсосберегающие технологии в растениеводстве, животноводстве и переработке сельскохозяйственной продукции, приведение затрат на производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия к нормативному уровню. В организациях, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, прирост производительности труда составит 67 %, уровень рентабельности продаж – 10–11 %;

формирование эффективной внешнеторговой политики, обеспечивающей рост экспорта, достижение положительного сальдо внешнеторгового баланса за счет рационального использования экспортного потенциала, оптимизации структуры внешней торговли, создания системы продвижения продукции сельского хозяйства и продовольствия на внешние рынки, включающей информационно-аналитические маркетинговые и логистические центры, совместные предприятия, биржи, финансово-промышленные группы, производственные и торгово-сбытовые корпорации, торговые представительства за рубежом и др. Экспортные поставки сельскохозяйственной продукции и продовольствия в 2015 году достигнут 7,2 млрд долларов США, положительное сальдо – 4 млрд долларов США.

В целях создания основ повышения благосостояния сельского населения, эффективности АПК обеспечиваются условия беспрепятственного функционирования, благоприятствования мотивированному развитию юридических лиц различных форм собственности и орга-

низационно-правового устройства, их размера и специализации. При этом предпринимаются меры для укрепления структур, которые вследствие технико-технологических, экономических и организационных преимуществ обеспечивают конкурентоспособное производство товарных ресурсов и эффективный сбыт продукции.

Основные объемы сельскохозяйственного производства будут сконцентрированы в крупнотоварных сельскохозяйственных организациях, ведущих производство на основе применения интенсивных технологий получения продукции растениеводства и животноводства. Предусматривается дальнейшая оптимизация численности организаций АПК за счет:

оптимизации числа государственных сельскохозяйственных организаций и организаций с долей собственности государства в уставных фондах этих организаций, а также организаций, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, при сохранении государственного участия и прямого государственного управления важнейшими объектами АПК, призванными обеспечить и репродуцировать научно-технический прогресс в отрасли (экспериментальные базы, учебно-опытные, селекционные и племенные хозяйства, семеноводческие организации, крупные организации промышленного животноводства, опытные производства по созданию новых видов сельскохозяйственной техники, сортоиспытательные и машиноиспытательные учреждения);

развития крупных кооперативно-интеграционных формирований, объединяющих производство сельскохозяйственного сырья, переработку и сбыт конечной продукции.

Структуру АПК планируется преобразовывать на принципах кооперации и интеграции, что позволит обеспечить согласованную маркетинговую стратегию разрозненных и во многом конкурирующих между собой в настоящее время организаций, реализация которой будет способствовать расширению географии и увеличению объемов экспорта продукции АПК, проведению консолидированной технологической, инвестиционной и кадровой политики, оптимизации импортных закупок и государственной поддержки.

В экспортоориентированных отраслях (молочной, льняной, сахарной и др.) намечается создать крупные продуктовые компании, которые включают производителей сельскохозяйственного сырья, организации, осуществляющие переработку и сбыт продукции, маркетинговые, финансовые, научно-исследовательские структуры. Организационно-правовая форма компании определяется плотностью

технологической взаимозависимости, степенью концентрации собственности, наличием товаропроводящей сети и другими факторами.

При продаже государственных организаций либо акций (долей), принадлежащих государству, организаций с преобладающей долей государства (прав на владение их имуществом) негосударственным организациям в целях формирования крупных экспортоориентированных агропромышленных компаний может индивидуально в установленном порядке предоставляться отсрочка оплаты стоимости приобретения государственного предприятия (акций, долей) с последующей рассрочкой. Обеспечивается единая сбытовая, маркетинговая, финансово-инвестиционная и технологическая политика развития данных структур.

Повышение эффективности механизма хозяйствования крупно-товарных сельскохозяйственных организаций обеспечивается на основе развития предпринимательской инициативы, инвестиционной активности, усиления мотивации труда и производства.

В этих целях необходимо:

обеспечить формирование внутрихозяйственных хозрасчетных коллективов, применение коллективных форм оплаты труда, нацеленных на увеличение объемов производства, выручки и прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг;

рассмотреть целесообразность введения механизма, допускающего реструктуризацию кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций за поставленные товары, включая задолженность по авансам за будущие поставки сельскохозяйственной продукции (молока, зерна и др.), путем передачи кредиторам в счет ее погашения прав на владение эквивалентной долей уставного капитала (акции, паи, доли и др.);

принять механизм рыночной оценки стоимости имущественных комплексов и акций организаций АПК при их продаже эффективным инвесторам;

сформировать пакет потенциально эффективных инвестиционных проектов и условий их финансирования;

предусматривать возможность реализации инвесторам имущественных комплексов низкорентабельных организаций.

Усиление мотивации труда и поступательный рост доходов сельского населения будет осуществляться путем:

установления прямой зависимости заработной платы от размеров выручки, прибыли за реализованные товары, продукцию, работы, услуги и других показателей, определяющих эффективность

производства, конкурентоспособность и качество производимых товаров, продукции, работ, услуг и производительности труда;

совершенствования системы мотивации высококвалифицированных менеджеров организаций АПК на основе передачи либо продажи по сниженной цене принадлежащих государству акций управляемых ими предприятий при выполнении доведенных контрактом (бизнес-планом) целевых показателей развития.

## Тема 2. РЕФОРМАТОРСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЫНОЧНЫЕ СТРУКТУРЫ

2.1. Трансформация собственности в системе производственно-экономических отношений в АПК.

2.2. Реорганизация как способ интеграции субъектов хозяйствования.

2.3. Эффективность интеграции предприятий АПК.

2.4. Механизм финансового оздоровления организаций.

### 2.1 Трансформация собственности в системе производственно-экономических отношений в АПК

Реформирование отношений собственности в Республике Беларусь осуществляется при активном участии государства в формировании рыночной инфраструктуры, поддержке им важных отраслей экономики путем прямого субсидирования и налогового стимулирования.

В связи с этим темпы рыночных преобразований нельзя оценивать однозначно. Отсутствие глобальной приватизации при некотором ужесточении контрольно-административных функций государства и поддержании высокого внутреннего спроса, создаваемого кредитно-денежной эмиссией Национального банка Республики Беларусь, позволило удержать на плаву большинство предприятий при одновременном росте ВВП и объема производства. Принятые меры позволили обеспечить самый низкий в постсоциалистических странах уровень безработицы (1%), сохранить социальную стабильность в стране, ограничить резкое расслоение населения по уровню доходов.

В результате рыночных преобразований установилась положительная динамика роста численности работников, занятых в организациях частной формы собственности (рис. 2.1).

При этом органы государственного управления исходят из необходимости обеспечения интересов государства, как в части государственного имущества, так и имущества, не являющегося государственным, но в отношении которого государству целесообразно сохранить функции регулирования.

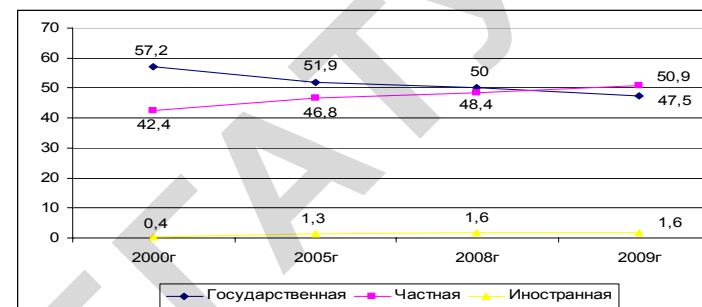


Рис. 2.1. Численность работников АПК по формам собственности организаций

За период с 2002 по 2010 гг. в республике реформировано в сельском хозяйстве свыше 230 объектов государственной собственности, или около 50 % числа всех предприятий (табл. 2.1).

Таблица 2.1  
Динамика реформирования государственной собственности за период с 2002 по 2010 г.

Годы	Количество реформированных объектов государственной собственности, ед.					
	Республиканская собственность, всего	В т. ч. государственные сельскохозяйственные предприятия	Коммунальная собственность, всего	В т. ч. государственные сельскохозяйственные предприятия	Всего объектов республиканской и коммунальной собственности	В т. ч. государственных сельскохозяйственных предприятий
2002	89	7	105	5	194	12
2003	65	26	177	43	242	69
2004	51	19	94	53	145	72
2005	27	10	19	6	46	16
2006	4	4	12	9	16	13
2007	11	11	8	-	19	11
2010	156	16	37	28	123	44
Всего	403	93	452	144	785	237



Направления реформирования объектов государственной собственности: преобразование в открытые акционерные общества, реорганизация путем присоединения, слияния с коммерческими организациями различных форм собственности, продажа предприятий как имущественных комплексов внешним инвесторам.

В последние годы государством принят ряд значимых законодательных актов, направленных на активизацию приватизационных процессов и развитие фондового рынка (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Основные направления создания благоприятного бизнес-климата

Отменено особое право государства «золотая акция» на участие в управлении хозяйственными обществами, а также запрет на отчуждение физическими лицами акций акционерных обществ, приобретенных на льготных условиях. В настоящее время снят мораторий на отчуждение акций акционерных обществ. Сделки по отчуждению таких акций будут осуществляться только на биржевых торгах.

В соответствии с Законом № 172-З «О приватизации государственного имущества и преобразовании государственных унитарных

предприятий в открытые акционерные общества» от 16 июля 2010 г. ожидаются изменения в оценке имущества. Меняются подходы и к выкупу арендованного государственного имущества, и к его оценке, чтобы стоимость объекта была понятна не только продавцу (государству), но и покупателю (инвестору). Действовавшие ранее подходы в оценке стоимости имущества были тем недостатком, который влиял на процесс приватизации в стране. С 2011 г. появилась возможность проводить оценку основных фондов прямым методом, что позволяет определить их реальную, справедливую стоимость и отразить в балансе предприятия. Это способствует улучшению экономики предприятия, минимизации затрат и себестоимости. Закон предусматривает исключение следующих способов приватизации: продажу работникам предприятий и приравненным к ним лицам принадлежащих государству акций ОАО, созданных в процессе преобразования государственных унитарных предприятий, за денежные средства на льготных условиях и в обмен на именные приватизационные чеки «Имущество»; выкуп арендованного государственного имущества арендным предприятием. Также предусмотрено обеспечение возмездности отчуждения объектов приватизации в собственность субъектов приватизации (за плату либо посредством приобретения в госсобственность акций создаваемых ОАО, в уставный фонд которых вносится государственное имущество), расширение приватизационного поля и уточнение способов приватизации госимущества, планирование приватизационных процессов на среднесрочный период.

Декретом № 1 от 11 марта 2011 г. «О внесении изменений и дополнений в Декрет Президента Республики Беларусь от 20 марта 1998 г. № 3» установлено, что продажа акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе преобразования государственных унитарных предприятий, работникам предприятий и приравненным к ним лицам осуществляется в течение 5 месяцев с даты государственной регистрации акций первой эмиссии, но не более 8 месяцев со дня принятия решения о создании открытого акционерного общества, по цене на 20 % ниже номинальной стоимости и на сумму, не превышающую 100 базовых величин на одного покупателя. Количество акций первой эмиссии, выделенных для этой цели, определяется на основании заявлений работников и приравненных к ним лиц. Продажа акций открытых акционерных обществ прекращается с 1 января 2014 г. Вторая и последующие эмиссии акций:

открытых акционерных обществ, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, созданных в процессе приватизации объектов, находившихся в государственной собственности, проводятся по согласованию с Президентом Республики Беларусь. Предложения об эмиссии акций вносятся на согласование Президенту Советом Министров Республики Беларусь, облисполкомами, Минским горисполкомом;

открытых акционерных обществ с долей государства в уставном фонде, 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, созданных в процессе приватизации объектов, находившихся в республиканской собственности, проводятся с согласия Государственного комитета по имуществу, а созданных в процессе приватизации объектов, находившихся в коммунальной собственности, – с согласия соответствующих местных исполнительных и распорядительных органов. Данные обстоятельства не распространяются на действия, связанные с увеличением (образованием) доли Республики Беларусь и (или) административно-территориальных единиц в уставных фондах, а также на эмиссии, проводимые в соответствии с решениями Президента Республики Беларусь.

Процесс преобразования объектов государственной собственности является основой для поиска эффективных иностранных и отечественных инвесторов. При этом национальное законодательство предусматривает различные формы вложения инвестиций (рис. 2.3).

Кроме традиционных методов – приобретение акций, участие в создании ОАО – возможно приобретение убыточных предприятий по льготным ценам, в том числе и за символическую цену в размере одной базовой величины.

В целях создания на базе белорусских предприятий в перспективе корпоративных структур, предотвращения распыления акций ОАО среди миноритарных акционеров, повышения инвестиционной привлекательности создаваемых в процессе приватизации структур принят Указ Президента Республики Беларусь от 10 ноября 2008 г. № 605 «О некоторых вопросах приватизации республиканских унитарных предприятий». Согласно документу, на первоначальном этапе сохраняется в собственности государства 100 % акций созданного общества, а в дальнейшем контрольные пакеты акций ОАО будут предложены для продажи стратегическим инвесторам.



Рис. 2.3. Формы участия инвесторов

Законодательством предусмотрена возможность продажи на аукционах и конкурсах акций и в случае поступления заявления на участие в торгах только от одного лица. Это нововведение значительно повысило результативность проводимых аукционов и конкурсов.

При подготовке предложений о продаже принадлежащих государству акций применяется принцип «точечного» подхода в рамках действующего законодательства и механизма продажи государственной собственности. Предложения о реализации принадлежащих государству акций рассматриваются индивидуально по каждому акционерному обществу с учетом конкретных предложений инвесторов, перспектив развития общества и отрасли.

Условия конкурса, в том числе и в части объемов и форм инвестиций, определяются исходя из реальных, экономически обоснованных

ванных потребностей в инвестициях в соответствии с бизнес-планами развития акционерных обществ.

При продаже акций конкретному покупателю с учетом предложенных инвестором форм и методов оздоровления предприятий предусматривается инвестиционная программа для каждого из предприятий с закреплением за государством контроля ее исполнения.

С 1 января 2008 г. существенно изменены условия продажи объектов недвижимости. При продаже на территории Республики Беларусь недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности, в том числе путем проведения аукциона, одновременно осуществляется продажа права заключения договора аренды земельного участка, необходимого для обслуживания этого имущества, если иное не установлено законами или решениями Президента Республики Беларусь. Если продажа недвижимого имущества, расположенного на земельном участке, находящемся в постоянном или временном пользовании, осуществляется без проведения аукциона, земельный участок изымается и предоставляется покупателю этого имущества в аренду без проведения аукциона. Плата за право заключения договора аренды земельного участка определяется на основании его кадастровой стоимости в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь. Следует отметить, что с 1 января 2009 г. коэффициенты, применяемые к кадастровой стоимости земельного участка, в зависимости от срока его аренды уменьшены в 2 раза. Срок аренды земельных участков может устанавливаться до 99 лет в зависимости от срока службы объекта недвижимости.

В сфере совершенствования законодательства в области распоряжения государственным имуществом Президентом Республики Беларусь подписан Указ от 7 мая 2009 г. № 238 «О внесении изменений и дополнений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам распоряжения государственным имуществом», предусматривающий:

возможность принятия решения о продаже государственного имущества без документов, удостоверяющих государственную регистрацию прав на это имущество;

возможность продажи имущества на аукционе с начальной ценой, равной одной базовой величине, не только в малых и средних городах и сельской местности, но и во всех регионах республики, за исключением г. Минска и областных центров;

возможность продажи не завершенных строительством объектов на аукционе с начальной ценой, равной одной базовой величине, вне зависимости от степени их готовности (в настоящее время на указанном аукционе могут продаваться не завершенные строительством объекты, степень готовности которых не превышает 60 %).

Определенное значение в части либерализации законодательства в сфере имущественных отношений имеет и Декрет Президента Республики Беларусь от 19 декабря 2008 г. № 24, которым установлен минимальный срок заключения договоров аренды капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений не менее 3 лет. Заключение таких договоров на срок менее трех лет допускается только с согласия арендаторов. Кроме того, договоры аренды недвижимого имущества независимо от срока, на который они заключены, не подлежат государственной регистрации и считаются заключенными со дня их подписания сторонами.

Указанные нормы, мы полагаем, дадут импульс принятию оперативных решений по вовлечению неиспользуемого имущества в хозяйственный оборот посредством продажи, передачи в безвозмездное пользование или собственность, аренду.

На ближайший период целью государственной политики в области имущественных отношений остается повышение эффективности функционирования государственных и приватизированных организаций, улучшение показателей их финансово-экономической деятельности за счет более результативного использования имущества, создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в эти организации.

Значительной переработке подвергнут Закон «Об объектах, находящихся только в собственности государства». Напомним, что этим законодательным актом определялись виды имущества и виды деятельности, которые должны находиться в собственности государства, либо эта деятельность должна осуществляться исключительно государственными организациями. В силу такой значимости и исключительности данные объекты не подлежат приватизации. Принятие новой редакции Закона (июль 2010 г.) предусматривает оптимизацию структуры государственной собственности, прежде всего в отношении имущества, имеющего функциональное и целевое назначение и используемого для выполнения государством своих функций по обеспечению обороны и безопасности стран, охраны окружающей среды и восстановления природных ресурсов, функционирования

предприятий естественных монополий, а также предприятий социальной инфраструктуры и коммунального хозяйства.

Таким образом, новые подходы, заложенные в Законах Республики Беларусь от 15 июля 2010 г. № 169-З «Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности», от 16 июля 2010 г. № 172-З «О приватизации государственного имущества и преобразовании государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества», Указе Президента Республики Беларусь от 19 июля 2010 г. № 367 «О внесении изменений и дополнений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам распоряжения государственным имуществом», Декрет № 1 от 11 марта 2011 г. «О внесении изменений и дополнений в Декрет Президента Республики Беларусь от 20 марта 1998 г. № 3» и других, направлены на дальнейшую либерализацию имущественных отношений и создание благоприятных условий для инвесторов.

В соответствии с нормами законодательства (ст. 213 ГК) собственность в Республике Беларусь может быть либо государственной, либо частной. При этом государственная собственность может быть республиканской (собственность Республики Беларусь) и коммунальной (собственность административно-территориальных единиц). С учетом изложенного, субъектами права государственной собственности выступают Республика Беларусь (республиканская собственность) и административно-территориальные единицы (коммунальная собственность). Субъектами права частной собственности, в свою очередь, выступают физические и негосударственные юридические лица. Объектом их права является любое имущество, за исключением видов имущества, перечень которых определяется законодательными нормами. Очевидно, что субъекты права собственности имеют различные цели и интересы.

Особо следует отметить различие интересов собственников в зависимости от организационно-правовой формы юридических лиц. Так, для государственных предприятий характерен такой интерес, как обеспечение рентабельности их работы с целью наполнения бюджета за счет налогов и налоговых платежей. Последнее обстоятельство абсолютно неактуально для частных коммерческих организаций, основной целью которых в условиях транзитивной (переходной) экономики является минимизация налогообложения для пополнения собственных оборотных средств.

Разные формы собственности обуславливают разные способы (формы) приобретения и прекращения права собственности. Так, для государственной собственности прекращение права собственности реализуется, в частности, при осуществлении процессов разгосударствления и приватизации предприятий, которые включают в себя:

преобразование государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества;

продажу и безвозмездную передачу собственности.

В свою очередь, продажа государственной собственности предусматривает процессы продажи объектов на аукционе, конкурсе, продаже акций, принадлежащих государству, выкуп арендованного имущества арендным предприятием.

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь политика в вопросах приватизации и отчуждения государственной (республиканской и коммунальной) собственности является достаточно сдержанной, носит адресный характер. В этой части наша республика существенно отличается от Российской Федерации, где приватизация осуществлялась «обвальным способом». Результатами такого «обвала» стало появление олигархов (впрочем, это имеет место и при адресном характере приватизации), серьезное расслоение общества по получаемым доходам, постоянные попытки передела собственности. Во многом такая ситуация, с нашей точки зрения, была обусловлена и тем, что органами государственного управления не были своевременно выработаны действенные механизмы учета и контроля операций, связанных с отчуждением собственности, а также оценки реальной стоимости отчуждаемого имущества и обязательств прав. Очевидно, что с проблемами глобальных процессов отчуждения собственности наша страна столкнется уже в ближайшем будущем. Альтернативы в этой части нет, поскольку именно такой путь проходили и проходят все страны с переходной экономикой. Вся деятельность в сфере преобразования отношений собственности должна быть направлена на достижение конечной цели – повышение эффективности экономики в целом и каждого субъекта хозяйствования в частности.

Динамика трансформации объектов государственной собственности в сельском хозяйстве представлена на рисунках 2.4 и 2.5.

Снижение численности объектов государственной собственности в сельском хозяйстве во многом обусловлено процессами реорганизации сельскохозяйственных организаций, в том числе с привлечением внешних инвесторов в контексте законодательных ак-

тов, связанных с финансовым их оздоровлением. Как результат – рост численности открытых акционерных обществ в анализируемом периоде более чем в 6 раз (рис. 2.5).

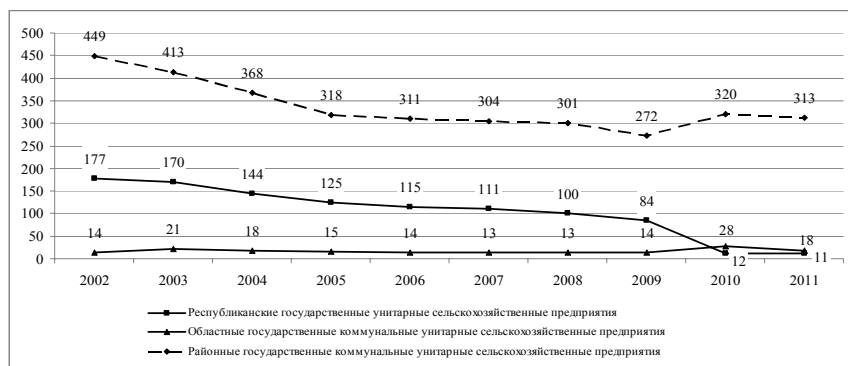


Рис. 2.4. Динамика изменения численности государственных унитарных сельскохозяйственных предприятий за 2002–2011 гг.

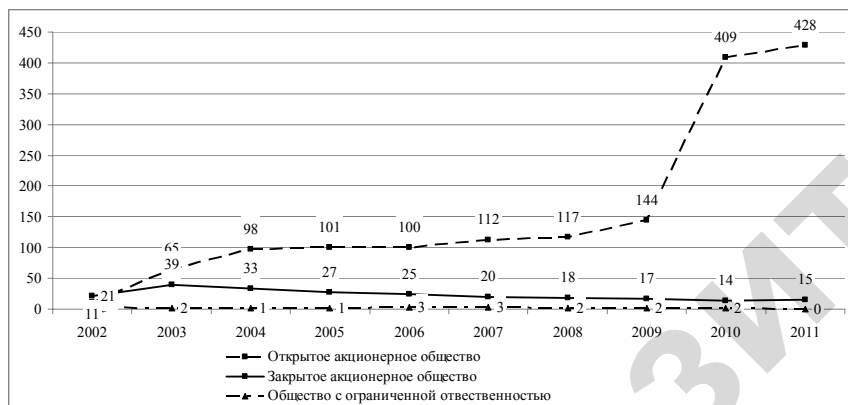


Рис. 2.5. Динамика изменения численности хозяйственных обществ в сельском хозяйстве за 2002–2011 гг.

Следует отметить, что в 2004–2009 гг. процессы трансформации сельскохозяйственных организаций получили в Республике Беларусь принципиально новое направление. Так, в соответствии с Указами Президента Республики Беларусь от 19.03.2004 г.

№ 138 «О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций и привлечению инвестиций в сельскохозяйственное производство», № 280 от 14.06.2004 г. «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций», № 113 от 25.02.2008 г. «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных государственных организаций» и № 350 от 24.06.2008 г. «О привлечении инвестиций в сельскохозяйственное производство» началась массовая реорганизация и продажа убыточных сельскохозяйственных предприятий. Об этом свидетельствует изменение численности убыточных сельскохозяйственных организаций в экономике страны (рис. 2.6).

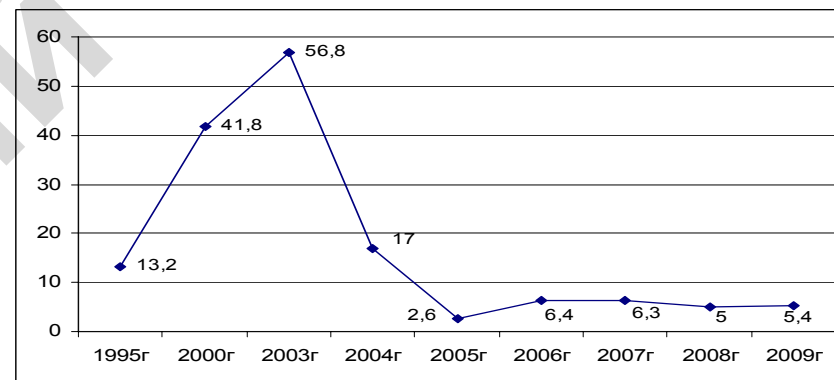


Рис. 2.6. Удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций в общей численности субъектов хозяйствования

Данные свидетельствуют, что в результате принятых мер по трансформации убыточных организаций с участием внешних инвесторов начиная с 2004 года, количество убыточных сельскохозяйственных организаций в общей численности субъектов хозяйствования сократилось с 56,8 % до 5,4 % в 2009 году.

Динамика реорганизованных и проданных предприятий с привлечением внешних инвесторов за 2004–2009 гг. отражена на рисунках 2.8 и 2.9.



Рис. 2.8. Динамика численности реорганизованных сельскохозяйственных организаций за 2004–2009 гг.

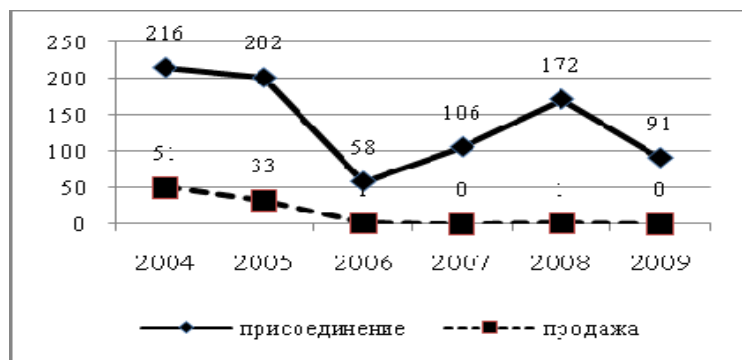


Рис. 2.9. Динамика изменения численности присоединенных и проданных сельскохозяйственных предприятий за 2004–2009 гг.

Как видим, в анализируемом периоде трансформировано более 900 субъектов хозяйствования. Этот процесс носит неустойчивый характер, обусловленный, главным образом, мерами по финансовой реструктуризации организаций.

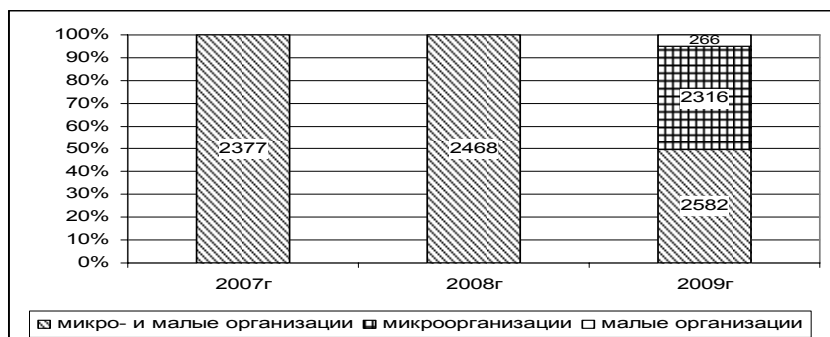
Что касается вопросов приобретения и прекращения права собственности применительно к объектам, находящимся в частной собственности, то, поскольку в таких случаях субъектами права выступают негосударственные юридические лица (к примеру, колхозы – сельскохозяйственные производственные кооперативы), вариантов трансформации отношений собственности здесь существенно больше, чем когда речь идет о разгосударствлении и прива-

тизации государственной собственности. Так, например, в рамках частной собственности отчуждение имущества другим лицам может осуществляться по договору купли-продажи, доверительного управления, аренды, иным сделкам отчуждения имущества.

Особый интерес представляет модель трансформации собственности сельскохозяйственных организаций на основе их закрепления за руководителями республиканских органов государственного управления, Национального банка и других организаций в целях эффективного управления ими и улучшения производственно-экономической деятельности. В частности, Национальный банк на протяжении 2004–2009 гг. принимал участие в развитии 12 сельскохозяйственных организаций, выступающих в форме открытых акционерных обществ: «Комаровка» (Брестский район); «Парохонское», «Почапово» (Брестская область, Пинский район), «Ружаны-Агро», «Отечество», «Журавлиное» (Брестская область, Пружанский район), «Рудаково» (Витебский район), «Тихиничи» (Рогачевский район), «Василишки» (Щучинский район), «Кленовичи» (Крупский район), «Новая Друть» (Бельничский район), «Александрийское» (Шкловский район). Способ участия Национального банка – увеличение уставных фондов хозяйственных обществ с последующим внесением акций в уставный фонд ОАО «Агрокомбинат «Мачулищи», уставный фонд которого по состоянию на 1.01.2011 г. составляет 623,93 млн долл. США (1 882 398 765 руб.).

Приобретение и прекращение права собственности характерно и для процессов реорганизации юридических лиц (слияние, присоединение, выделение, разделение и преобразование). Например, в случае реорганизации путем выделения часть имущества реорганизуемого предприятия переходит к новому юридическому лицу, образуемому в результате выделения. При реорганизации путем присоединения имущество присоединяемого предприятия переходит в собственность организации, к которому производится присоединение. Очевидно, что такие процессы сопровождаются как сменой собственников, так и переходом (изменением) обязательственных прав. Однако, если правопреемство обязательств является обязательным условием реорганизации, то переход права собственности на имущественный комплекс предполагает совершение регистрационных действий в отношении предприятия, что связано с оценкой стоимости имущества и изготовлением технических паспортов на объекты недвижимости. К сожалению, целый ряд вопросов, связанных с регламентацией бухгалтерского учета и налогообложения, не решен.

В последние годы отмечается активизация развития малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве\* (рис. 2.10).



\* **Микроорганизация** – это коммерческая организация со средней численностью работников до 15 чел. **Малая организация** – коммерческая организация со средней численностью работников от 16 до 100 чел.

Рис. 2.10. Динамика изменения численности микро- и малых организаций в сельском хозяйстве за 2007–2009 гг., ед.

Классификация по формам собственности микро- и малых организаций в сельском хозяйстве представлена на рисунке 2.11.



Рис. 2.11. Численность организаций малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве по формам собственности, чел.

Данные диаграмм свидетельствуют о снижении в сельском хозяйстве численности объектов малого и среднего предпринимательства государственной собственности (с долей государства) и устойчивой тенденции роста частного бизнеса.

Численность работников, занятых на объектах малого и среднего предпринимательства, имеет тенденцию к оптимизации. За последние 3 года в среднем на одну организацию приходилось 10 чел., в том числе на микроорганизацию – 3 чел., малую организацию – 60 чел. (рис. 2.12).

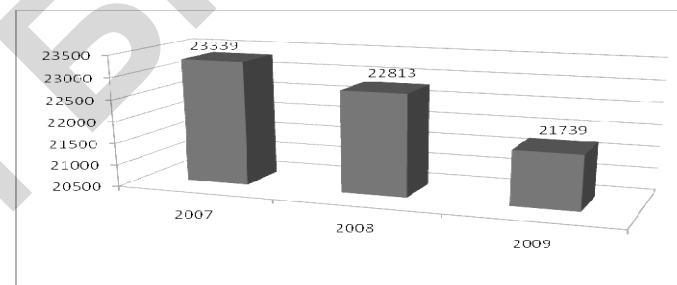


Рис. 2.12. Динамика изменения средней численности работников микро- и макроорганизаций сельского хозяйства, чел.

Об эффективности функционирования организаций малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве можно судить по росту их доходности (рис. 2.13).

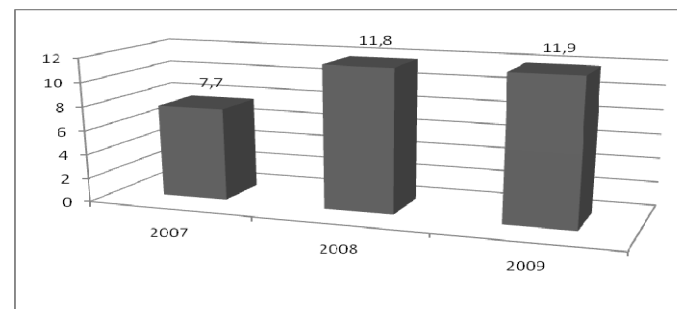


Рис. 2.13. Динамика изменения рентабельности микро- и малых организаций в сельском хозяйстве, %

## 2.2. Реорганизация как способ интеграции субъектов хозяйствования

В условиях введения в хозяйственный оборот предприятий как имущественных комплексов их реорганизация широко применима (а в некоторых случаях неизбежна) при укрупнении бизнеса, слиянии капиталов нескольких хозяйствующих субъектов, изменении вида организационно-правовой формы (по решению собственников предприятия, либо в случаях, предусмотренных законодательством), при централизации системы управления несколькими юридическими лицами.

Реорганизацию предприятий в форме присоединения, слияния, преобразования с участием внешних инвесторов следует рассматривать как интеграцию субъектов хозяйствования в случаях поэтапной технологической специализации, обеспечение наиболее полной загрузки производственных мощностей. Это свидетельствует, с одной стороны, о проведении *реорганизации предприятий как имущественных комплексов*, предусматривающей переход права собственности на имущество и полное или частичное правопреемство обязательств, с другой стороны, о *реорганизации коммерческих организаций как производственных систем*, где наряду с изменением имущественных и финансовых обязательств происходят структурные технологические, организационные и экономические изменения в целях наиболее полной загрузки производственных мощностей. Реорганизацию коммерческой организации как производственной системы можно определить как один из видов корпоративных действий, в результате которых происходит одновременное создание одного, либо нескольких новых, и/или прекращение одного, либо нескольких прежних (реорганизуемых) юридических лиц на основе кооперации и интеграции.

В результате интеграции присоединяемое предприятие может осуществлять свою деятельность преимущественно в форме филиала без прав юридического лица, либо унитарного предприятия, либо обособленного структурного подразделения. При этом филиал может иметь свой расчетный счет, самостоятельно формировать свои финансовые результаты и рассчитываться по отдельным налогам с бюджетом. Не исключается вариант интеграции, когда присоединяемое предприятие функционирует в форме структурного подразделения материнской организации со всеми присущими таким структурам атрибутами.

Слияние предприятий в одно юридическое лицо может быть реализовано в следующих организационных формах: создается централизованная структура управления с подчинением ей на правах филиалов объединяемых предприятий; на основе одного из объединяемых предприятий выделяется головная структура с подчинением ей на правах филиала другого предприятия; осуществляется объединение функциональных служб с выделением объединяемых предприятий в качестве структурных подразделений или их объединением в одно производственное подразделение.

Обобщив существующие подходы к определению сущности и механизмам интеграции предприятий как имущественных комплексов, можно дать классификацию видов интеграции (рис. 2.14), в основе которой лежат два критерия – способ осуществления и результат.

Так, *жесткая интеграция* предполагает объединение всех видов деятельности и бизнес-процессов организаций-участников, централизацию функций управления и контроля в рамках единой компании, что достигается путем реорганизации в форме слияния и присоединения.

К *умеренной интеграции* предприятий следует отнести процессы объединения организаций, осуществляемые через механизм приобретения корпоративного контроля, под которым в узком смысле слова понимается право назначать руководителей, а в широком смысле слова – возможность собственников влиять на построение стратегии и текущей деятельности организации и в то же время оценивать результаты этой деятельности. Или, другими словами, возможность собственников определять принятие управленческих решений и осуществлять контрольные функции.

В ходе умеренной интеграции возможно объединение организаций по типу «материнская организация – дочерняя организация». При этом стратегическое планирование и контроль сосредотачиваются в управленческой системе материнской организации, а текущая хозяйственная деятельность дочерней организации остается автономной, с сохранением ею статуса самостоятельного юридического лица.

В рамках *мягкой интеграции* объединение организаций происходит на контрактной основе (к примеру, договор простого товарищества), без организационно-правовых изменений для каждой из сторон. Мотив – достижение стратегических целей, реализация которых может предполагать централизацию отдельных функций управления и контроля.



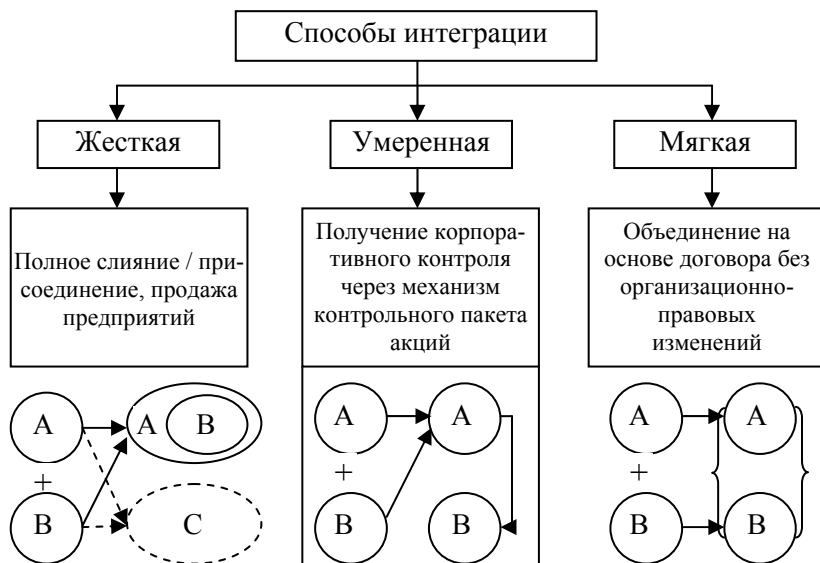


Рис. 2.14. Классификация видов интеграции предприятий

Среди форм интеграционных процессов в зарубежных странах наибольшее распространение получила форма слияний и поглощений организаций М&А. Теоретические разработки зарубежных ученых, собственные исследования показывают, что невозможно дать односложное определение процессам слияния и присоединения. Необходим комплексный подход, в рамках которого следует выделить 3 уровня:

- 1) юридический (процесс перехода прав собственности на активы и обязательства, установление правопреемника, определение его прав и обязанностей);
- 2) бухгалтерский (механизмы объединения активов и обязательств, критерии их признания, способы отражения сделок в бухгалтерском учете, формирование статей финансовой бухгалтерской отчетности);
- 3) экономический (источники конкурентных преимуществ организации и факторы, их определяющие).

Долгое время в литературе термины «присоединение/слияние» и «поглощение» вместе практически не употреблялись. «Слияние» употреблялось авторами в значении формы реорганизации юридического лица, а отсутствующий в белорусском праве термин «по-

глощение» употреблялся как общее понятие для обзора способов, методов и средств установления контроля над бизнесом.

В настоящее время понятия «присоединение/слияние» и «поглощение» чаще используются в едином значении и употребляются как взаимозаменяемые.

Западные исследователи употребляют термины в связке «merger & acquisition» (M&A) – слияние и поглощение компаний и не подразумевают четкой градации между понятиями: «merger» – поглощение (путем приобретения ценных бумаг или основного капитала), слияние, объединение (компаний); «acquisition» – приобретение (прав, имущества), завладение (имуществом), поглощение (компаний).

С юридической точки зрения, слияния и поглощения могут рассматриваться в контексте реорганизации юридического лица, при этом белорусское законодательство не содержит определения термина «реорганизация». В действующем Гражданском кодексе перечислены лишь формы реорганизации, а также установлены общие принципы ее проведения.

При *слиянии* юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему субъекту хозяйствования; при *присоединении* происходит поглощение одной или нескольких организаций другим юридическим лицом, при этом поглощенные объекты прекращают свое существование как самостоятельные субъекты права. Соответственно, в юридической трактовке термин «merger» – поглощение – равнозначен термину «присоединение». Как показывает практика, термин «поглощение» часто понимается в значении «принудительное присоединение».

Таким образом, в правовом отношении «присоединение/слияние» и «поглощение» имеют значение в том случае, если они оформлены посредством предусмотренных форм реорганизации юридических лиц. Вместе с тем, слияние и поглощение не всегда влечет изменение юридического статуса и прекращение деятельности участвующих субъектов. В частности, возможны ситуации, когда сделки слияния и поглощения совершаются путем приобретения контрольного пакета акций или доли капитала без изменения юридического статуса организации.

Следовательно, существенным отличием слияний и поглощений является наступление правовых последствий. В одном случае, слияния и поглощения представляют собой все возможные формы объединения двух и более организаций с передачей прав и обязанностей

новому субъекту хозяйствования или существующему юридическому лицу с изменением правового статуса одного или нескольких задействованных объектов; в другом случае – объединение связано с изменением субъектного состава участников отношений.

Второй случай является более предпочтительным для организаций, поскольку процедура реорганизации, несмотря на ее детальную правовую проработку, является слишком длительной и запутанной. Она требует соблюдения всех предусмотренных законом формальностей: в частности, получение разрешения антимонопольного органа в случае, если суммарная балансовая стоимость активов коммерческих организаций по последнему балансу превышает 30 млн установленных базовых размеров оплаты труда; исполнение реорганизуемым юридическим лицом обязанности по уведомлению кредиторов; публикация в печатном издании информации о принятии решения о реорганизации, что делает уязвимым реорганизуемое предприятие для конкурентов, и т. д. В отличие от процедуры реорганизации совершение сделки путем покупки активов или приобретения контрольного пакета акций является более быстрым и эффективным способом получения контроля не только над материальными активами, но и над всем бизнесом организации в целом.

Некоторые авторы считают, что сущность сделок слияний и поглощений более адекватно отражает понятие реструктуризации.

На наш взгляд, понятие реструктуризации, подразумевающее глубокое преобразование структуры производства и организации управления коммерческой организацией, в большей степени отражает экономическую, а не юридическую сущность слияний и поглощений.

Некоторые экономисты понимают под общим термином «присоединение/слияние» три различных процесса: объединение, приобретение, консолидацию. Соответственно, при объединении создается одна компания путем объединения участников двух и более организаций, и при этом происходит объединение активов и счетов. Одна компания остается юридическим лицом, а другие прекращают свое существование. При приобретении активов компания-покупатель покупает акции компании-цели за определенную сумму, превышающую текущую рыночную стоимость, и созданная таким образом компания получает новое наименование. При консолидации объединяющиеся компании вносят свои активы в уставный капитал новой компании и меняют свои акции на акции образовавшейся компании по согласованному соотношению.

Таким образом, терминологическое исследование позволяет рассматривать понятия «присоединение/слияние» и «поглощение» в двух значениях. Узкое понимание – *юридическое*: «присоединение/слияние» и «поглощение» рассматриваются в контексте реорганизации юридического лица. Широкое понимание – *экономическое*: «присоединение/слияние» и «поглощение» рассматриваются как способ установления контроля над активами организации.

В вопросе расхождения юридических позиций в отношении обязательной реорганизации одного или нескольких участников сделок «слияние/присоединение» представляет интерес позиция европейского права, в соответствии с нормами которого организационно-правовые изменения, потеря статуса самостоятельного юридического лица для одного или нескольких участников сделки – необязательное условие. На практике данный подход влечет за собой последствия, суть которых отражена на рисунке 2.15.

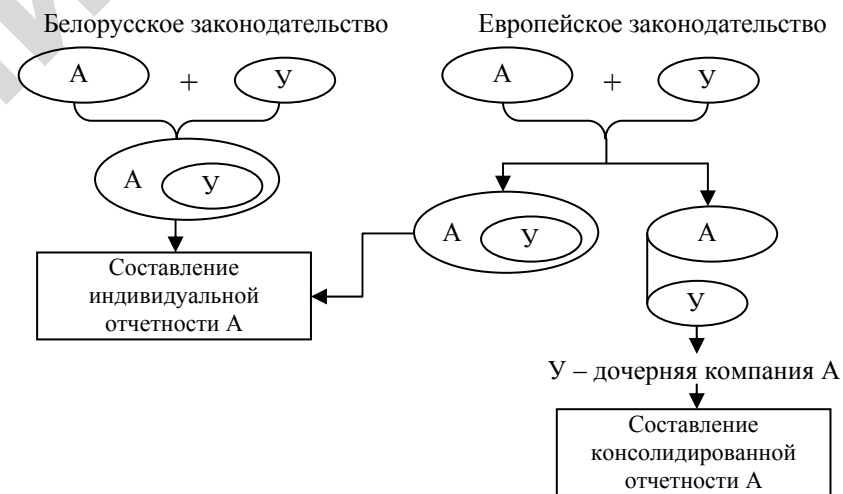


Рис. 2.15. Расхождение подходов к определению критериев поглощения организаций

Следует отметить, что европейская правовая концепция M&A практически полностью совпадает с экономической и бухгалтерской, однако этого нельзя сказать о белорусской модели, которая ориентирована на формальные критерии признания сделок слияния/присоединение. Как результат, существует регулирование процессов интеграции предпри-

ятий как имущественных комплексов на нормативно-законодательном уровне, не отвечающее требованиям системности, комплексности, а главное, сути анализируемых экономических явлений.

В ходе исследований особенностей сделок слияния и присоединения в контексте практической реализации Указа Президента Республики Беларусь от 19 марта 2004 г. «О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций и привлечению инвестиций в сельскохозяйственное производство» и Указа от 24 июня 2008 г. № 350 «О привлечении инвестиций в сельскохозяйственное производство» мы определили их следующим образом:

объектом сделок является юридическое лицо – одна из сторон-участниц сделки, а не отдельные активы, обязательства либо права собственности на имущество;

способ M&A – реорганизация.

В этой связи, слияния и присоединение – юридически оформленные сделки, влекущие за собой возникновение интеграционных процессов в результате объединения прав собственности на активы, обязательства, доли в уставном фонде организации, следствием которых является реорганизация одной либо нескольких сторон-участниц сделки.

На бухгалтерском уровне нормативными документами, содержащими определение механизмов M&A, являются: Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) 3 (IFRS 3) «Объединение организаций» и американский Стандарт по ведению учета SFAS 141 «Об объединениях организаций».

Согласно МСФО 3, под объединением понимается соединение отдельных организаций в единую *отчитывающуюся* организацию. Механизмы объединения отражены на рисунке 2.16.

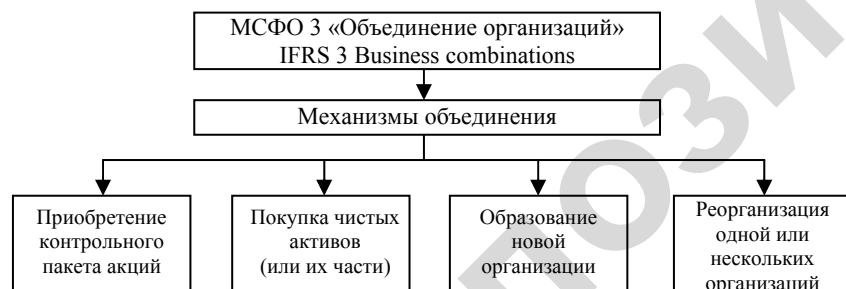


Рис. 2.16. Механизмы объединения организаций согласно МСФО 3

Анализ представленной схемы позволяет сделать вывод о соответствии бухгалтерского и юридического подходов. Кроме того, в процессе объединения компаний может образовываться структура зонтичного типа, состоящая из главной и зависимых компаний, а это означает необходимость консолидации финансовой отчетности. Более того, сделка может быть признана поглощением и в случае покупки чистых активов, что не всегда зафиксировано в определениях M&A. Такой механизм предусмотрен американским стандартом SFAS 141 (рис. 2.17).



Рис. 2.17. Механизмы объединения организаций, предусмотренные SFAS 141

В отличие от МСФО 3 SFAS 141 содержит узкий перечень механизмов объединения, из чего следует вывод, что ключевой критерий признания процесса объединения организаций – наличие корпоративного контроля.

Таким образом, на бухгалтерском уровне следует, что слияния и поглощения – это основанные на механизме приобретения корпоративного контроля процессы объединения организаций в единую отчитывающую организацию. Это расширяет дефиницию, сформулированную в рамках юридического подхода, фокусирует внимание на экономической составляющей процессов интеграции. Механизм реорганизации, зафиксированный в юридическом подходе, дополняется механизмами инвестирования (приобретение акций, активов) и трансформации организационной структуры.

Обобщив основные точки зрения на сущность сделок слияния и поглощения можно представить результат схематично, как это изображено на рисунке 2.18.

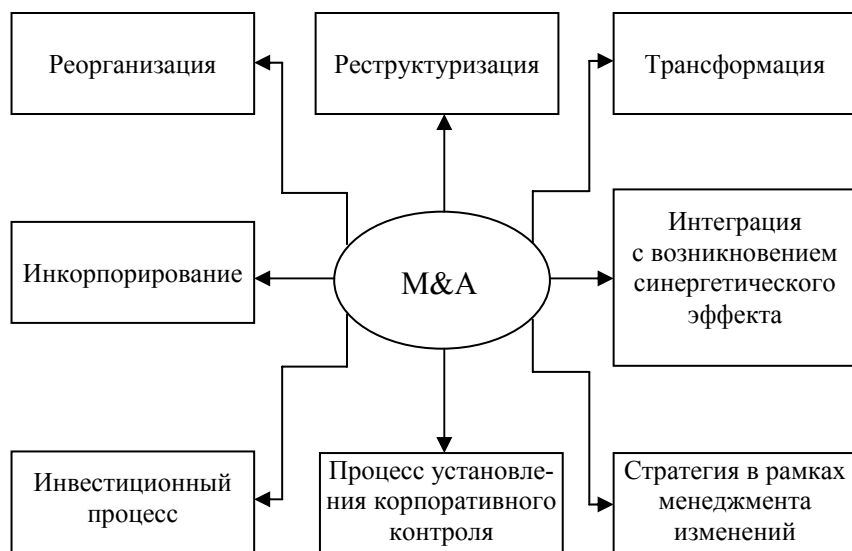


Рис. 2.18. Обобщенные подходы к определению ключевых характеристик M&A

Все ключевые характеристики, представленные в виде отдельных блоков, применимы при конкретизации экономической сущности слияния и присоединения.

### 2.3. Эффективность интеграции предприятий АПК

В период с 2004 по 2010 гг. в республике реформированы 1 028 сельскохозяйственных организаций.

Анализ, проведенный по 401 субъекту хозяйствования, реформированным согласно Указам Президента Республики Беларусь от 19 марта 2004 г. № 138 «О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций и привлечению инвестиций в сельскохозяйственное производство» и от 14 июня 2004 г. № 280 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных орга-

низаций», в том числе с привлечением организаций перерабатывающей и пищевой промышленности, свидетельствует о следующем.

По состоянию на 1 января 2011 г. в данной группе организаций имелось 1935,7 тыс. га сельскохозяйственных угодий (25,8 % от площади сельскохозяйственных угодий в сельскохозяйственных организациях республики), 1158,9 тыс. га пашни (24,8 %), 906,0 тыс. гол. крупного рогатого скота (24,9 %), в том числе 301,9 тыс. гол. коров (23 %), 695,5 тыс. гол. свиней (23,6 %). Среднесписочная численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, составила 86,8 тыс. чел. (28,3 %).

По результатам работы за 2010 г. реорганизованными сельскохозяйственными организациями произведено 3,3 трлн руб. валовой сельскохозяйственной продукции, что составляет 20,2 % от уровня ее производства в общественном секторе АПК. За анализируемый период в этой группе организаций произведено 23,5 % зерна, 17,3 % картофеля, 23,5 % молока, 23,1 % мяса (продукция выращивания). Организациям-инвесторам (интеграторам) на равных условиях выделяются финансовые и материальные ресурсы (минеральные удобрения, средства защиты растений, горюче-смазочные материалы, сельскохозяйственная техника и другие ресурсы). Сельскохозяйственные подразделения организаций-инвесторов (интеграторов) включаются в план строительства жилья с использованием льготных кредитов банков.

В целях создания привлекательных условий по инвестированию в сельскохозяйственное производство и упорядочения деятельности организаций-инвесторов (интеграторов) приняты и реализуются Указы Президента Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 88 «О внесении дополнения в Указ Президента Республики Беларусь от 13 августа 1996 г. № 292», от 13 мая 2008 г. № 258 «О некоторых мерах по повышению эффективности сельскохозяйственного производства», от 24 июня 2008 г. № 350 «О привлечении инвестиций в сельскохозяйственное производство», от 19 декабря 2008 г. № 697 «О внесении дополнения в Указ Президента Республики Беларусь от 14 июня 2004 г. № 280», от 1 марта 2010 г. № 92 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций».

Для укрепления экономического положения реорганизованных сельскохозяйственных организаций на 1 января 2011 г. инвестировано 11828,7 млрд руб. (с момента приобретения имущественных комплексов в собственность). Удельный вес собственных средств организаций-инвесторов составляет 39,2 %, кредиты банков – 41 %, бюджетные средства – 15,3 %, прочие – 4,5 %. На одну реорганизованную убы-

точную сельскохозяйственную организацию в среднем по республике инвестировано 29,5 млрд руб.

В 2010 г. реорганизованными сельскохозяйственными организациями произведено валовой продукции сельского хозяйства на сумму 3333,9 млрд руб., что выше уровня 2009 г. на 1,4 %.

Объем производства мяса скота и птицы (продукция выращивания) возрос по сравнению с 2009 г. на 8,2 %, молока – на 3,3 %. Удой молока от коровы составил 4480 кг. поголовье крупного рогатого скота возросло на 1,8 %, в том числе коров – на 5,5 %, свиней – на 7,4 %.

Среднемесячная заработная плата работников в сельскохозяйственных подразделениях увеличилась к уровню 2009 г. на 30,6 % и составила в 2010 г. 869 тыс. руб. Численность работников организаций, переданных инвесторам, сократилась на 0,9 %, что обусловлено в основном упорядочением структуры управления, достижением работниками пенсионного возраста.

По результатам финансово-хозяйственной деятельности реорганизованных организаций получена прибыль в сумме 274,2 млрд руб., что на 67,4 млрд руб. выше уровня 2009 г.

С целью выявления эффективности функционирования различных типов интеграции организаций путем присоединения более углубленные исследования проведены по 312 объектам (77 % репрезентативной группы), функционирующих в качестве новых организационных структур за 2006–2009 гг.

Выделено **шесть типов** структур, в зависимости от функционального назначения организаций, приобретенных права и обязанности присоединенных организаций (табл. 2.2):

**I** – объединение сельскохозяйственных организаций с сельскохозяйственными организациями (221 объект);

**II** – объединение сельскохозяйственных организаций с сельскохозяйственными организациями, на территории которых функционируют свиноводческие комплексы или комплексы по выращиванию и откорму КРС (34 объекта);

**III** – объединение сельскохозяйственных организаций с комбикормовыми предприятиями, комбинатами хлебопродуктов (5 объектов);

**IV** – объединение сельскохозяйственных организаций с агросервисными организациями (34 объекта);

**V** – объединение сельскохозяйственных организаций с предприятиями перерабатывающей и пищевой промышленности (12 объектов);

**VI** – объединение сельскохозяйственных организаций с птицефабриками (6 объектов).

Таблица 2.2

Сравнительная эффективность реорганизованных предприятий

Показатель	I	II	III	IV	V	VI	В среднем по республике (факт)	Норматив
Количество объектов в репрезентативной группе	221	34	5	34	12	6	-	-
Производство молока в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий, кг	22,2	20,7	23,3	20,2	31,1	29,3	23,7	37,0
Производство мяса (свинины и говядины) в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий, кг	2,1	10,7	18,0	2,2	4,1	5,5	4,0	8,0
Производство валовой продукции в текущих ценах в расчете на 1 балло-гектар сельхозугодий, тыс. руб.	62,0	102,1	168,9	61,0	78,9	367,0	83,5	145,0
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	484,3	568,7	648,7	481,1	571,0	932,4	597,0	1650,0

Окончание табл. 2.2

Показатель	I	II	III	IV	V	VI	В среднем по республике (факт)	Норматив
Инвестировано средств на 1 балло-гектар сельхозугодий – всего, тыс. руб.	25,9	43,1	56,0	19,1	69,7	73,7	27,4	70,0
Уровень рентабельности ведения хозяйственной деятельности, %	10,5	18,9	14,1	13,2	12,4	17,8	17,9	35,0

Данные свидетельствуют, что по производству ВП в расчете на балло-гектар сельскохозяйственных угодий средний республиканский уровень превзошли организации II, III, VI групп, по производству молока – организации V, VI групп; мяса (говядина и свинина) – организации II, III, VI; по размеру инвестиций – организации II, III, V, VI групп; по рентабельности хозяйственной деятельности – организации III, VI групп.

Вместе с тем по всем исследуемым группам организаций, присоединенных к коммерческим структурам, отмечается устойчивая динамика роста кредиторской задолженности в 1,5–3,0 раза.

По ряду объектов отмечается приближение отдельных показателей к критериям ведения сельскохозяйственного производства на принципах устойчивой самоокупаемости и самофинансирования. Мониторинг показывает, что из общей численности трансформированных организаций путем присоединения и продажи имущественных комплексов внешним инвесторам 15 % превысили нормативный уровень выхода зерна на балло-гектар посевов зерновых культур. Среди них следует отметить филиал «Агробокс» СП «Унибокс» ООО, МРУП «Агрокомбинат «Ждановичи», ИП «Штотц-Агро-Сервис», ОАО «Кленовичи», ЧУП «АСБ «Первая весна», СХК «Теплень» ЗАО «Витэкс» и др.

По производству молока на балло-гектар сельскохозяйственных угодий нормативного уровня достигли более 40 % реформированных хозяйств. Среди них ЧУП «АСБ «Первая весна» (58 кг), филиал «Крион-Агро» (54), СХЦ «Величковичи» ПО «Беларуськалий» (46), ЧУП «Озеричский-Агро» (38,7 кг) и др.

#### 2.4. Механизм финансового оздоровления организаций

Внутренние механизмы являются основными и наиболее радикальными направлениями финансового оздоровления организаций. План финансового оздоровления, по сути, является антикризисной стратегией организации, которая охватывает рассмотрение следующих тесно связанных между собой составляющих деятельности объединенной организации:

• области поведения организации на рынках продукции (маркетинговая стратегия) (рис. 2.19);



Рис. 2.19. Антикризисная маркетинговая стратегия

- структуры и объемов производства (производственная стратегия) (рис. 2.20);
- способов привлечения, накопления и расходования финансовых ресурсов (финансовая стратегия) (рис. 2.21);
- организации управления (стратегия – кадры/управление) (рис. 2.22).



Рис. 2.20. Антикризисная производственная стратегия



Рис. 2.21. Антикризисная финансовая стратегия

### Тема 3. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

- 3.1. Понятие, роль и особенности основных фондов.
- 3.2. Состав и структура основных фондов.
- 3.3. Износ и амортизация основных фондов.
- 3.4. Аренда основных фондов.
- 3.5. Система показателей эффективности использования основных фондов.

#### 3.1. Понятие, роль и особенности основных фондов

Для осуществления процесса производства необходимо наличие и соединение основных видов экономических ресурсов: труда, капитала и материальных ресурсов. Современные экономисты говорят также о значительной роли предпринимательской активности и информации в организации производства. Выделению предпринимательской активности и информации как самостоятельных факторов производства способствовал поиск способов повышения эффективности сочетания труда, материальных ресурсов и капитала, в силу их ограниченности.

Под капиталом понимают производственный ресурс длительного пользования, участвующий в производстве на протяжении многих лет с момента приобретения или строительства. **Капитал предприятия** – это совокупность его основных и оборотных фондов, а также рабочей силы.

**Основной капитал** – это денежная оценка имущества, используемого в качестве средства производства, действующего в течение длительного времени и сохраняющего свою натуральную форму. Встречаются два термина, характеризующих основной капитал, – «основные фонды» и «основные средства». Они выражают одну и ту же экономическую категорию. Основные фонды – это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму; предназначены для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. Денежное выражение основных фондов – есть основные средства. Стоимость основных фондов находит отражение в бухгалтерском или налоговом учете.

**Основные фонды** используются для производства товаров, оказания услуг, выполнения работ. Они могут быть *материальными*

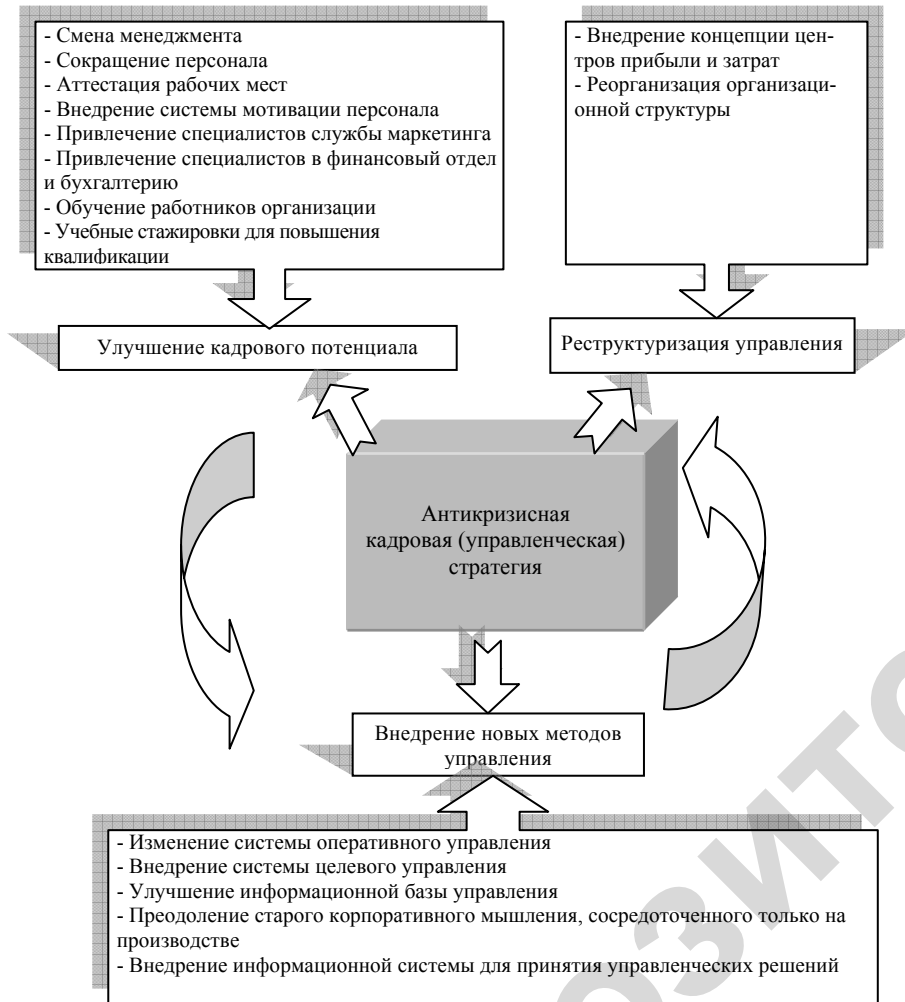


Рис. 2.22. Антикризисная кадровая (управленческая) стратегия



и нематериальными. К материальным основным фондам относятся: здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов.

К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся: компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения.

**Основные фонды** – это решающий фактор развития экономики страны, всех отраслей агропромышленного комплекса. Они являются основой увеличения валового внутреннего продукта, объемов продукции предприятий, благоустройства населения. Основные фонды определяют уровень развития материально-технической базы агропромышленных предприятий, фондовооруженность труда, его квалификацию и производительность во всех отраслях АПК.

На предприятиях основные средства учитываются в натуральных и стоимостных показателях.

*Натуральные* необходимы для установления количества и состава основных средств, расчета производственной мощности, организации ремонта и замены оборудования.

*Стоимостные* показатели необходимы для определения общей стоимости структуры и динамики основных средств, расчета амортизационных отчислений, себестоимости, рентабельности и т. д.

Существуют 3 метода оценки основных средств.

1. По первоначальной стоимости – это сумма фактических затрат организации на приобретение, доставку и доведения до рабочего состояния основных средств.

*Первоначальная стоимость* – это фактическая стоимость создания основных средств. По первоначальной стоимости основные средства учитываются и оцениваются в ценах тех лет, когда они были созданы.

2. По восстановительной стоимости.

*Восстановительная стоимость* – это стоимость воспроизводства основных средств в современных конкретных эксплуатационных условиях. Восстановительная стоимость показывает, сколько де-

нежных средств пришлось бы затратить предприятию в данный момент времени для замены имеющихся изношенных в той или иной степени основных средств такими же, но новыми.

Восстановительная стоимость определяется путем переоценки основных средств. Переоценка может производиться либо по официально-публикуемым индексам, либо прямым пересчетом по документально подтвержденным рыночным ценам.

3. По остаточной стоимости.

*Остаточная стоимость* – это стоимость, еще не перенесенная на готовую продукцию. Остаточная стоимость определяется как разность между первоначальной (восстановительной) стоимостью и суммой начисленной амортизацией. Остаточная стоимость отражает реально сохранившуюся стоимость основных фондов по истечении определенного периода их эксплуатации.

Следует иметь в виду, что в процессе эксплуатации основных фондов осуществляется их капитальный ремонт, целью которого является восстановление частично утраченных технических качеств средств труда. Поэтому остаточная стоимость должна рассчитываться и с учетом данного фактора.

В силу того, что в процессе эксплуатации основных фондов часть из них выбывает, а другая – вводится, на практике для реального их учета используются такие показатели, как:

стоимость основных фондов на начало года;

стоимость основных фондов на конец года;

среднегодовая стоимость основных фондов.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов определяется по формуле

$$\Phi = \Phi_1 + \frac{\Phi_{\text{ввод}} \cdot n_1}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб}} \cdot n_2}{12}, \quad (3.1)$$

где  $\Phi_1$  – стоимость основных производственных фондов предприятия на начало года, руб.;

$\Phi_{\text{ввод}}$ ,  $\Phi_{\text{выб}}$  – стоимость соответственно введенных и выбывших в течение года основных производственных фондов, руб.;

$n_1$ ,  $n_2$  – количество полных месяцев с момента ввода и, соответственно, выбытия основных фондов.

Основные средства учитываются на предприятии по первоначальной стоимости, а после переоценки – по восстановительной стоимости. В балансе предприятия основные средства отражаются по остаточной стоимости на начало и на конец года.

*Существенными чертами основных фондов, с одной стороны, являются их высокая стоимость и большая продолжительность их эксплуатации, а с другой стороны, имеет место относительно динамичное изменение их технического уровня в результате развития научно-технического прогресса. Все это влечет за собой важные экономические последствия. Так, например, предприятие, приобретая основные фонды, осуществляет большие единовременные капиталовложения, окупаемость которых происходит, как правило, только через несколько лет. Кроме того, изменения технической оснащённости основных фондов, приводящие к повышению их производительности, в свою очередь, приводят к «обесцениванию» ранее приобретенных фондов.*

В конечном итоге эти особенности определяют некоторые требования как к характеристике приобретаемых основных фондов, так и к их эксплуатации.

Требования к характеристике приобретаемых основных фондов состоят в том, что основные фонды должны обладать высокой производительностью, экономичностью в их использовании, по возможности – универсальностью (т. е. возможностью быстрой переналадки оборудования с выпуска одного вида продукции на другие), надёжностью в работе.

Эффективная реализация этих требований возможна при условии наличия нескольких производителей, конкурирующих между собой. Это важно как с позиции возможности осуществления выбора, так и с позиций создания условий, вынуждающих производителей вести борьбу за потребителя путем предоставления последнему лучших условий продажи оборудования.

Важным аспектом в части реализации требований, предъявляемых к основным фондам, является создание оптового рынка оборудования, а также сети магазинов и бирж комиссионной торговли новой, списанной и подержанной техникой. Осуществление лизинговой формы торговли оборудованием, как показывает опыт работы зарубежных компаний, позволяет значительно снизить единовременные капиталовложения, а следовательно, создать благоприятные условия для быстрого становления бизнеса. И вместе с тем высокая стоимость оборудования, инструментов и длительность отвлечения денежных средств в больших размерах вынуждают предприятия уделять большое внимание лучшему использованию основных фондов в процессе их эксплуатации.

### 3.2. Состав и структура основных фондов

Для анализа качественного состояния основных средств необходимо провести анализ их структуры. Под структурой основных средств понимается соотношение различных групп основных фондов и их общей стоимости. Так, в агропромышленном комплексе основным делением основных средств считается их разграничение по принципу непосредственного участия в процессе производства: основные производственные и непроизводственные фонды.

**Основные производственные фонды** – та часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования. Пополняются они за счет капитальных вложений.

Наряду с производственными существуют **непроизводственные основные фонды** – жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, которые находятся на балансе предприятий. В отличие от производственных фондов они не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт, ибо он не производится. Стоимость их «исчезает» в потреблении. Фонд возмещения не создается. Воспроизводятся они за счет национального дохода.

Несмотря на то, что непроизводственные основные фонды не оказывают непосредственного влияния на объем производства, рост производительности труда, их постоянное увеличение неразрывно связано с улучшением благосостояния работников предприятия, повышением материального и культурного уровня их жизни, что, в конечном счете, сказывается на результатах деятельности предприятия.

Основные производственные фонды – материально-техническая база общественного производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия и в значительной мере уровень технической вооруженности труда. Накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают труду творческий характер, повышают культурно-технический уровень общества.

Основные производственные фонды – это огромное количество средств труда, которые отличаются целевым назначением, сроком службы. Отсюда возникает необходимость классификации основных фондов по определенным группам, учитывающим специфику производственного назначения различных видов фондов.

По принадлежности основные фонды делятся на *собственные* и *заемные*.

Основные производственные фонды по степени их воздействия на предмет труда разделяют на *активные* и *пассивные*.

К *активным* относятся основные фонды, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда, видоизменяют его. Например, машины и оборудование, технологические линии, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства.

Все остальные фонды можно отнести к *пассивным*. Они непосредственно не воздействуют на предметы труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения и др.).

В практике учета и в статистике Республики Беларусь к основным фондам относятся объекты со сроком службы не менее года и первоначальной стоимостью не менее 30 базовых величин. Действующая типовая классификация подразделяет основные фонды по натурально-вещественному признаку на:

- 1) здания и сооружения;
- 2) передаточные устройства;
- 3) машины и оборудование:
  - а) рабочие машины, аппараты и оборудование;
  - б) силовые машины и оборудование (машины-генераторы и машины-двигатели);
  - в) измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование;
  - г) вычислительная техника;
- 4) транспортные средства;
- 5) инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь;
- 6) рабочий и продуктивный скот;
- 7) многолетние насаждения;
- 8) капитальные затраты в улучшение земель;
- 9) прочие основные средства.

Процентное соотношение отдельных групп основных фондов в их общем объеме представляет производственную структуру основных фондов. Главный интерес любого хозяйствующего субъекта – наличие оптимальной структуры основных фондов: достаточно высокий удельный вес машин, оборудования – активной части основных фондов, которые обслуживают решающие участки производства и характеризуют производственные возможности предприятия по выпуску тех или иных изделий.

Чем выше доля оборудования в стоимости основных производственных фондов, тем при прочих равных условиях больше выпуск продукции.

Здания, сооружения, инвентарь, обеспечивающие нормальное функционирование активных элементов основных фондов, относятся к пассивной части основных фондов. Необходимо отметить, что структура основных производственных фондов не одинакова в различных отраслях Республики Беларусь. Так, наибольший удельный вес в основных фондах пищевой промышленности занимают рабочие машины и оборудование; в сельском хозяйстве – здания и сооружения.

Структура основных производственных фондов зависит от особенностей технологии и режима работы предприятия, его географического положения, уровня механизации и автоматизации производства, возрастного состава оборудования, поставщика техники (отечественный или зарубежный), динамики цен.

На структуру основных фондов предприятий АПК оказывают влияние многие факторы: специализация производства, уровень интенсификации, природные условия, местоположение, диверсификация производства и проч. Так, например, в сельскохозяйственных предприятиях, специализирующихся на производстве продукции животноводства, высокий удельный вес занимают здания и сооружения; в садоводческих организациях – многолетние насаждения и капитальные затраты в улучшение земель.

Так, например, в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь доля зданий и сооружений в составе основных фондов – более 60 %, доля машин и оборудования – около 25–26 %, а вот доля транспортных средств невелика – 2,5 %. Соотношение нематериальных активов к стоимости основных средств – 1:28 тыс.

### 3.3. Износ и амортизация основных фондов

Экономическая сущность износа основных фондов заключается в постепенном уменьшении их стоимости, происходящем как при их использовании, так и в результате их бездействия. Основные фонды постепенно изнашиваются, теряя часть своей стоимости, которая переносится на изготовленную продукцию.

Различают износ *физический (материальный)* и *моральный*.

*Физический износ* основных фондов представляет собой изменение их естественных свойств (физических, химических, механиче-

ских). Он приводит к утрате основными фондами технико-эксплуатационных качеств (прочности конструктивных элементов, узлов и частей), способности их нести определенную нагрузку, выполнять положенные технические функции.

В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются физическому износу в результате использования самого оборудования, происходит постепенное изнашивание узлов, деталей. Бездействующие основные фонды изнашиваются под влиянием атмосферных осадков, коррозии металла. Потеря (утрата) основными фондами первоначальных эксплуатационных качеств и характеристик означает уменьшение их потребительной стоимости. Одновременно снижается и их стоимость.

Скорость и уровень износа основных фондов на разных этапах эксплуатации различны и зависят от многих условий, например, качества проектирования и строительства, вида и качества материалов, из которых они изготовлены, режима и условий эксплуатации (сменности, интенсивности нагрузки), качества и своевременности ремонтов, условий сохранности и климатических условий.

Для характеристики степени физического износа основных фондов используют ряд показателей.

*Коэффициент годности* основных фондов ( $K_T$ ) характеризует их физическое состояние на конкретную дату и определяется по формуле

$$K_T = \frac{\Phi - И}{\Phi}, \quad (3.2)$$

где  $\Phi$  – балансовая стоимость основных фондов, руб.;

$И$  – стоимость износа основных фондов за весь период эксплуатации, руб.

Этот показатель отражает удельный вес неизношенной части основных фондов в общей их стоимости.

*Коэффициент физического износа* основных фондов ( $K_{и}$ ) рассчитывают отношением стоимости износа основных фондов к их балансовой стоимости, т. е.

$$K_{и} = \frac{И}{\Phi}. \quad (3.3)$$

Степень физического износа учитывают при переоценке основных фондов по восстановительной стоимости. Физический износ по данным отчетности может не соответствовать фактической изно-

шенности основных фондов. Поэтому при переоценке степень физического износа определяется по каждому объекту основных фондов.

*Коэффициент физического износа отдельного объекта основных фондов*, например машины ( $K_{и}$ ), может быть определен по формуле

$$K_{и1} = \frac{T_{\phi}}{T_n}, \quad (3.4)$$

где  $T_{\phi}$  – фактический срок службы; лет, месяцев;

$T_n$  – нормативный срок службы.

*Моральный износ* – это утрата основными фондами части или полной своей стоимости в связи с их более низкой производительностью и с меньшей экономичностью в эксплуатации по сравнению с новыми, более современными в техническом отношении основными фондами. Морально устаревшими элементами основных фондов следует считать те, замена которых на новые, более прогрессивные, экономически целесообразна.

Моральный износ основных фондов происходит независимо от того, подвергаются ли они в этот период физическому износу или нет, функционирует оборудование или вообще не было установлено.

Материальной основой морального износа основных фондов служит научно-технический прогресс. В результате его действия воспроизводство машин и оборудования осуществляется не в прежней форме, а в форме, претерпевшей прогрессивные изменения: старые орудия труда заменяются не такими же образцами, а новыми, более эффективными. Вследствие этого происходит моральное обесценивание тех устаревших машин и оборудования, которые еще используются в производстве.

Появление новых, более совершенных видов оборудования с повышенной производительностью, лучшими условиями обслуживания и эксплуатации часто делает экономически целесообразным замену старых основных фондов еще до их физического износа. Несвоевременная замена морально устаревших основных фондов приводит к тому, что на них производится более дорогая и худшего качества продукция, по сравнению с изготавливаемой на более совершенных машинах и оборудовании. А это совершенно недопустимо в условиях рыночной конкуренции.

*Амортизация* – это процесс перенесения стоимости изношенной части основных производственных фондов на создаваемую продукцию или выполняемые работы (например, погрузочно-разгрузочные).

Возмещение изношенных основных фондов осуществляется за счет амортизационных отчислений. То есть основным предназначением амортизации является поддержка стоимости основных фондов.

*Амортизационные отчисления* – это денежная оценка износа основных фондов, как физического, так и морального. Амортизационные отчисления включаются в себестоимость продукции и при ее реализации превращаются в денежную форму. Величина амортизационных отчислений определяется на основе установленных норм.

*Норма амортизационных отчислений* определяет долю балансовой стоимости основных фондов (%), которая должна быть перенесена на производственную продукцию в течение года.

В условиях рыночных отношений величина амортизационных отчислений оказывает существенное влияние на экономику предприятия. Дело в том, что слишком высокая доля отчислений увеличивает величину издержек производства, следовательно, снижает конкурентоспособность продукции, выпускаемой предприятием, уменьшает объем получаемой прибыли и потому сокращает диапазон возможностей предприятия по его экономическому уровню развития. С другой стороны, заниженная доля отчислений удлиняет срок оборачиваемости средств, вложенных в приобретение основных фондов, а это ведет к их старению и, как следствие этого, снижению конкурентоспособности, потере своих позиций на рынке.

При установлении норм амортизационных отчислений руководствуются, в основном, сроками службы основных фондов.

Сроки службы основных фондов определяют на экономически целесообразный период их эксплуатации, который называют амортизационным периодом. При расчете этого периода учитывают темпы научно-технического прогресса, масштабы внедрения основных фондов, возможности преодоления морального износа путем модернизации.

Таким образом, нормы амортизации должны обеспечивать своевременное перенесение первоначальной стоимости основных фондов на вновь создаваемую продукцию, поддержание машин и оборудования в рабочем состоянии, а также отвечать требованиям научно-технического прогресса.

Дело в том, что установление длительного срока службы средств труда имеет своим следствием установление низких нормативов амортизационных отчислений (по сравнению с нормативами при установлении более короткого срока службы) и увеличение периода оборачиваемости основных средств – последнее влечет за собой, как правило, снижение эффективности работы предприятия. При *опреде-*

*лении нормативного срока службы основных фондов* обычно исходят из срока физической долговечности основных фондов, их морального износа, наличия возможности обеспечить замену устаревшего оборудования, сравнительной экономической эффективности затрат на капитальный ремонт, модернизацию оборудования и их замену.

*Нормы амортизации устанавливаются дифференцированно*, по видам (группам, подгруппам) основных фондов с учетом их конструкции, назначения и особенностей эксплуатации. Каждая организация самостоятельно рассчитывает годовые (месячные) нормы амортизационных отчислений при принятии амортизируемого объекта к бухгалтерскому учету. При этом она руководствуется установленными сроками полезного использования и методом начисления амортизации, принятым в организации.

При применении организацией линейного способа начисления амортизации по используемым в предпринимательской деятельности объектам годовая (месячная) норма амортизации рассчитывается как величина, обратная выбранному сроку полезного использования в годах (месяцах).

Нормы амортизации значительно отличаются по отдельным видам основных фондов, а внутри вида – по группам и позициям. Это зависит в основном от сроков службы. По таким видам основных фондов, как здания, сооружения и передаточные устройства, имеющим длительный срок службы, нормы амортизации значительно ниже, чем, например, на машины и оборудование, транспортные средства, являющиеся более активной частью основных фондов.

На основные фонды, находящиеся в запасе, также начисляется амортизация. Это стимулирует руководителей предприятия более бережно относиться к оборудованию, не допускать его бездействия. Так, амортизация не используемых в предпринимательской деятельности объектов основных фондов представляет собой равномерный процесс отражения потери их стоимости вследствие изнашивания в течение нормативного срока службы.

Годовая норма амортизационных отчислений каждого из не используемых объектов основных средств рассчитывается как величина, обратная нормативному сроку службы объекта.

*Величина амортизационных отчислений может определяться по одному из трех методов:* линейному, нелинейному (ускоренному) и производительному.

В организациях при применении линейного, нелинейного или производительного способа начисления амортизации по объектам

основных средств одного наименования такие объекты выделяются в отдельные амортизационные подгруппы.

Линейный метод определения величины амортизационных отчислений, принятый в Республике Беларусь, ориентирован на равномерный физический и моральный износ основных фондов. При этом ежегодно за весь нормативный период службы основных фондов от их балансовой стоимости отчисляется одинаковый процент амортизации – норма амортизационных отчислений. Линейным методом сумма амортизационных отчислений ( $A_{л}$ ) рассчитывается по формуле

$$A_{л} = \Phi_6 \cdot \frac{H}{100}, \quad (3.5)$$

где  $\Phi_6$  – балансовая стоимость основных производственных фондов;

$H$  – норма амортизационных отчислений, %.

Пример начисления суммы амортизационных отчислений приведен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Расчет амортизационных отчислений равномерным методом

Вид основных фондов	Балансовая стоимость, млн руб.	Норма амортизационных отчислений, %	Годовой размер амортизационных отчислений, млн руб.
1	2	3	$=2 \times 3 \div 100$
Оборудование	50	12	6,0
Здание	200	5	10,0
Транспорт	5	20	1,0
<b>Итого</b>			<b>17,0</b>

Нелинейный способ заключается в неравномерном (по годам) начислении организацией амортизации в течение срока полезного использования объекта основных средств, нематериальных активов.

Нелинейный способ не применяется при начислении амортизации на: здания и сооружения;

машины, оборудование и транспортные средства с нормативным сроком службы до 3 лет, легковые автомобили (кроме служебных);

уникальное оборудование, предназначенное для использования в испытаниях, производстве опытных партий продукции;

предметы интерьера, включая офисную мебель.

При нелинейном способе годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается методом суммы чисел лет либо методом уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения от 1 до 2,5 раза. Нормы начисления амортизации в первом и каждом из последующих лет срока применения нелинейного способа могут быть различными.

Метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Сумма чисел лет срока полезного использования объекта определяется по следующей формуле:

$$СЧЛ = \frac{C_{пи} \cdot (C_{пи} + 1)}{2}, \quad (3.6)$$

где СЧЛ – сумма чисел лет выбранного организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срока полезного использования объекта;

$C_{пи}$  – выбранный организацией самостоятельно в пределах установленного диапазона срок полезного использования объекта.

При использовании метода уменьшаемого остатка годовая сумма начисленной амортизации рассчитывается исходя из определяемой на начало отчетного года недоамортизированной стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта и коэффициента ускорения (от 1 до 2,5 раза), принятого организацией.

Применение линейного способа определения суммы ежегодных амортизационных отчислений является вполне правомерным по отношению к физическому износу. Однако не так обстоит дело с моральным износом. Наука, техника, технология производства развиваются неравномерно. Моральный износ основных фондов в большинстве случаев происходит ускоренными, а не равномерными темпами, как это предусмотрено в нормах амортизационных отчислений.

Поэтому в целях создания условий для внедрения эффективных машин и оборудования, развития высокотехнологичных отраслей экономики организации могут применять ускоренный (нелинейный) метод определения сумм амортизационных отчислений. Метод ускоренного начисления амортизации применяется только по отношению к активной части основных фондов. При введении ус-

коренной амортизации применяется равномерный метод ее исчисления, при котором утвержденная в установленном порядке норма годовых амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше 2.

Преимущества ускоренной амортизации заключаются в том, что она: обеспечивает сокращение потерь из-за невозмещенной стоимости в случае выбытия основных фондов до установленного срока службы;

дает дополнительный экономический эффект, связанный с ускорением оборота стоимости основных фондов, причем в первую половину их срока службы;

способствует замене морально изношенных основных фондов, обеспечивая тем самым повышение эффективности производства;

позволяет во многом решить проблему воспроизводства основных фондов.

Наряду с преимуществами ускоренная амортизация имеет недостаток – увеличение себестоимости продукции, что приводит к снижению массы прибыли как одного из источников средств на техническое перевооружение производства.

Ускоренная амортизация дает возможность создания в первые годы функционирования основных фондов источника, обеспечивающего замену действующих объектов новыми раньше нормативного срока службы, если возникает такая необходимость.

Для предприятий, финансово-экономические показатели которых после переоценки основных фондов и роста амортизации могут существенно ухудшаться, применяются понижающие коэффициенты индексации амортизации.

Введение механизма заниженных темпов амортизационных отчислений может применяться в совокупности мер по выведению предприятия из кризиса путем снижения себестоимости, сокращения административных, общепроизводственных и других расходов.

Заниженные темпы амортизации целесообразно также применять при простоях оборудования или консервировании неактивной части основных производственных фондов.

В настоящее время понижающие коэффициенты индексации амортизации на предприятиях применяют крайне редко, так как имеется ряд недостатков:

при использовании заниженного механизма амортизации искусственно занижаются фондообразующие капитальные вложения;

видимая часть основных фондов изнашивается быстрее, чем поступают амортизационные отчисления.

Производительный способ начисления амортизации объекта основных средств заключается в начислении организацией амортизации исходя из амортизируемой стоимости объекта и отношения натуральных показателей объема продукции (работ, услуг), выпущенной (выполненных) в текущем периоде, к потенциалу объекта.

Амортизационные отчисления производительным способом рассчитываются в каждом отчетном году по следующей формуле:

$$AO_t = ОПР_t \cdot \frac{AC}{\sum_{t=1}^n ОПР_t}, \quad (3.7)$$

где  $AO_t$  – сумма амортизационных отчислений в году  $t$ ;

$AC$  – амортизируемая стоимость объекта;

$ОПР_t$  – объем продукции (работ, услуг), прогнозируемый в году  $t$ ;

$t = 1, \dots, n$  – годы срока полезного использования объекта.

Предприятия самостоятельно используют сумму амортизационных отчислений, направляя ее на научно-техническое производственное развитие предприятия, на воспроизводство и совершенствование основных фондов предприятия.

В случае списания основных фондов до полного перенесения стоимости на издержки производства сумма недоначисленной амортизации возмещается за счет остающейся в распоряжении предприятия прибыли. Эти суммы используются в таком же порядке, как и амортизационные отчисления.

### 3.4. Аренда основных фондов

Оценивая свое финансовое положение и платежеспособность, предприятия зачастую приходят к выводу о том, что иногда выгоднее взять необходимый объект основных средств во временное пользование у другого субъекта, чем приобретать его в собственность, т. е. арендовать.

Существует несколько вариантов классификации видов аренды. По экономическому смыслу рассматривают два вида аренды:

- 1) текущая аренда;
- 2) финансовая аренда (лизинг).

*Текущая аренда* предполагает передачу имущества в аренду по соответствующему договору, согласно которому арендодатель передает в пользование арендатору имущество и начисляет арендную плату, при этом право собственности остается у арендодателя.

По договору *финансовой аренды* (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца (поставщика) и предоставить арендатору это имущество за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Арендные сделки являются самыми распространенными среди других финансово-хозяйственных операций. При этом сторонами арендных отношений могут выступать как физические, так и юридические лица.

*Аренда основных средств* – это передача одним лицом (арендодателем) другому лицу (арендатору) основных средств во временное пользование за плату.

При этом плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью (ст. 577 ГК РФ).

Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику либо уполномоченному им или законодательством лицу.

Сдача во временное пользование означает, что арендатор (наниматель) пользуется имуществом в определенный договором период, оплачивает за это обусловленное договором вознаграждение, выполняет иные, обусловленные договором обязанности, и по окончании срока договора обязан вернуть имущество арендодателю (наймодателю) в том состоянии, в каком он его получил, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором.

В аренду могут быть переданы земельные участки, предприятия и иные имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Передавая имущество в аренду, стороны исходят из того, что по окончании срока аренды арендодателю будет возвращено это же имущество. Поэтому объектом аренды не может выступать, например, партия товара либо материалов производственно-технического назначения, предназначенных для дальнейшей перепродажи либо использования в производстве.

В договоре аренды должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору в качестве объекта аренды. При отсутствии этих данных в договоре условие об объекте, подлежащем передаче в аренду, считается несогласованным сторонами, соответствующий договор – незаключенным.

Срок договора аренды определяется сторонами в договоре. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок. В этом случае каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за один месяц, а при аренде недвижимого имущества – за три месяца. Законом или договором может быть установлен иной срок для предупреждения о прекращении договора аренды, заключенного на неопределенный срок. Законом могут устанавливаться максимальные (предельные) сроки договора для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества.

Договор аренды, заключенный на срок, превышающий установленный законом предельный срок, считается заключенным на срок, равный предельному (ст. 581 ГК РФ).

Арендодатель обязан предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора аренды и назначению имущества. Обычно в договоре предусматривается, в каком документе удостоверяется состояние сдаваемого в аренду имущества. Имущество сдается в аренду вместе со всеми его принадлежностями и относящимися к нему документами (техническим паспортом, сертификатом качества и т. п.), если иное не предусмотрено договором. Если арендатору не были предоставлены документы или принадлежности, он может их потребовать или расторгнуть договор, а также взыскать убытки. Подобные же действия может совершить арендатор, если арендодатель не предоставил сданное в наем имущество в указанный в договоре срок, а если такой срок не указан – в разумный срок (ст. 582 ГК РФ).

При сдаче имущества в аренду арендодатель обязан предупредить арендатора о всех правах третьих лиц на имущество (например, право залога). Неисполнение этой обязанности дает право арендатору требовать уменьшения арендной платы либо расторжения договора с возмещением убытков (ст. 584 ГК РФ).

Арендатор обязан вносить арендную плату, которая определяется при заключении договора, в котором предусматриваются порядок, условия и сроки внесения платы (за год вперед, ежемесячно, ежеквартально и т. п.). Оплата может быть в денежном выражении, а может предоставляться в виде оказания определенных услуг (ремонт, строительство и др.), возложения на арендатора обусловленных договором затрат по улучшению арендованного имущества.

Арендатор обязан пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды, а если такие условия в договоре не определены, – в соответствии с назначением имущества. При



прекращении договора аренды арендатор обязан вернуть арендодателю имущество в том состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором.

По договору аренды транспортного средства арендодатель предоставляет арендатору за плату транспортное средство во временное пользование.

Гражданским кодексом рассматривается договор аренды транспортного средства с предоставлением услуг по управлению и технической эксплуатацией (договор аренды транспортного средства с экипажем) и аренды транспортного средства без экипажа. Члены экипажа подчиняются распоряжениям арендодателя в части управления и технической эксплуатации и арендатора в части коммерческой эксплуатации транспорта. Члены экипажа связаны с арендодателем трудовыми отношениями и на время аренды транспортного средства эти отношения сохраняются.

По договору аренды здания или сооружения арендодатель обязуется передать эти объекты во временное пользование арендатору. Отступления от формы договора аренды здания или сооружения является основанием для признания такого договора недействительным. Отсутствие в договоре условия о размере арендной платы дает основания считать договор аренды незаключенным.

По договору аренды здания или сооружения арендатору одновременно с передачей прав владения и пользования такой недвижимостью передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования.

Установленная в договоре аренды здания или сооружения плата за пользование зданием или сооружением включает плату за пользование земельным участком, на котором оно расположено, или передаваемой вместе с ним соответствующей частью участка, если иное не предусмотрено законодательством или договором.

В современных экономических условиях предприятия сталкиваются с рядом трудностей, связанных с недостаточной обеспеченностью финансовыми и материальными ресурсами. При этом вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности источниками формирования имущества любого предприятия являются собственные и заемные средства. В связи с тем, что плата за привлечение заемных средств постоянно растет, широкое применение получил такой вид аренды, как лизинг, который является эффективным инструментом производственного инвестирования.

*Лизинг* – это сделка, при которой одна сторона (лизингодатель) по поручению (спецификации) другой стороны (предприятия) вступает в соглашение о поставке с третьей стороной (производитель), по условиям которого лизингодатель приобретает машины, средства производства или другое оборудование на условиях, одобренных лизингополучателем (предприятием), поскольку они затрагивают его интересы, и вступает в соглашение (лизинговый контракт) с лизингополучателем, предоставляя последнему право использовать оборудование в обмен на уплату лизинговых платежей. Под *лизингом* следует понимать весь комплекс возникающих имущественных отношений, связанных с передачей имущества во временное пользование на основе его приобретения и последующей сдачи в аренду.

*К числу преимуществ лизинга можно отнести следующие:*

1. Лизинг предполагает финансирование в полной сумме аренды имущества и не требует немедленного начала платежей, что дает возможность обновлять основные производственные фонды при временной нехватке финансовых ресурсов.

2. Лизинговое соглашение более гибко, чем кредит, поскольку предоставляет возможность участникам сделки выработать наиболее удобную для них схему выплат.

3. Имущество, предоставленное в лизинг, не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на имущество.

4. Лизинговые платежи относятся на издержки производства лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

5. Наличие амортизационных и налоговых льгот для лизингодателя способствует взаимовыгодному заключению лизинговых соглашений с лизингополучателем путем уменьшения размера лизинговых платежей и установления взаимовыгодного графика их выплат.

6. Лизинг позволяет предприятию сохранять кредитную линию (лимит на получение кредита). Кроме того, уменьшается зависимость от обычных источников финансирования (кредит, предоставляемый поставщиком своему клиенту, банковские кредиты).

7. Постоянный размер лизинговых платежей дает четкую плановую и расходную базу, облегчает внутрипроизводственную калькуляцию.

8. Сохранение ликвидности в течение всего инвестиционного срока, то есть находящиеся в распоряжении предприятия средства не связаны в части капитала, которая воплощена и средствах производства, и позволяют увеличивать рост оборотного капитала.

Наряду с преимуществами лизинговых операций *лизингу присущи также и недостатки*.

1. Не следует давать категорическую оценку налоговых аспектов лизинговых операций. Действительно, лизинговые платежи относят на себестоимость продукции и тем самым уменьшают налогооблагаемую прибыль, но те же самые платежи, будучи завышенными, способны привести к росту цены товара и снизить его конкурентоспособность.

2. Стоимость оформления договоров и другой документации для проведения лизинговой операции, которую необходимо включать в калькуляцию расходов, относительно невысока.

3. Изменение порядка исчисления налогооблагаемой базы (здесь нет стабильности) может неблагоприятно сказаться на лизинговых операциях даже при снижении налогового пресса в целом.

4. На лизингодателя ложится риск морального старения имущества и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга часто выше, чем цена приобретения имущества за счет собственных средств или банковского кредита.

Отмеченные недостатки, присущие лизингу в целом, не меняют общей положительной оценки применения этого эффективного метода инвестирования.

### 3.5. Система показателей эффективности использования основных фондов организации

Все показатели использования основных производственных фондов могут быть объединены в 4 группы:

1) показатели экстенсивного использования основных производственных фондов, отражающие уровень использования их по времени;

2) показатели интенсивного использования основных фондов, отражающие уровень их использования по мощности (производительности);

3) показатели интегрального использования основных производственных фондов, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных;

4) результирующие показатели.

К первой группе показателей относятся: коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент загрузки оборудования, коэффициент сменного режима времени работы оборудования.

*Коэффициент экстенсивного использования оборудования* ( $K_{\text{экт}}$ ) определяется отношением фактического количества часов работы оборудования к количеству часов его работы по плану, т. е.

$$K_{\text{экт}} = \frac{t_{\text{обор.ф}}}{t_{\text{обор.пл}}}, \quad (3.8)$$

где  $t_{\text{обор.ф}}$  – фактическое время работы оборудования, ч;

$t_{\text{обор.пл}}$  – время работы оборудования по норме (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта), ч.

*Пример.* Если за смену, продолжительность которой 8 ч, при планируемых затратах на проведение ремонтных работ 1 ч фактическое время работы оборудования составило 6 ч, то коэффициент его экстенсивного использования будет равен  $0,86 = [6 \div (8 - 1)]$ . Это означает, что плановый фонд времени работы оборудования использован лишь на 86 %.

Экстенсивное использование оборудования характеризуется также *коэффициентом сменности* его работы, который показывает, сколько смен работала в среднем каждая единица оборудования (станок, агрегат, линия) в течение дня, месяца, квартала или года. Коэффициент сменности определяется путем деления количества станкосмен (машиносмен), отработанных во всех сменах, на количество установленных единиц оборудования.

*Пример.* В цехе, который работает 3 смены, установлено 184 единицы оборудования. При этом все 3 смены работали 44 единицы, дополнительно две смены (первую и вторую) – 60 единиц, одну смену (только первую) – 80 единиц. Всего во всех трех сменах было отработано 332 машиносмены ( $44 \cdot 3 + 60 \cdot 2 + 80 \cdot 1 = 332$ ). Коэффициент сменности в данном случае составил 1,8 ( $332 \div 184$ ) при максимальном 3,0 (так как в цехе 3 рабочие смены). Для каждого предприятия, цеха определяется нормативный (для вновь введенных объектов – проектный) коэффициент сменности, предусматривающий полную оптимальную загрузку оборудования.

*Основные направления повышения сменности работы оборудования:*  
повышение уровня специализации рабочих мест, что обеспечивает рост серийности производства и загрузку оборудования;  
повышение ритмичности работы;  
снижение простоев, связанных с недостатками в организации

обслуживания рабочих мест, обеспечении станочников заготовками, инструментом;

лучшая организация ремонтного дела, применение передовых методов организации ремонтных работ;

механизация и автоматизация труда основных и особенно вспомогательных рабочих. Это позволит высвободить рабочую силу и перевести ее с тяжелых вспомогательных работ на основные работы.

*Коэффициент загрузки оборудования* также характеризует использование оборудования во времени. Устанавливается он для всего оборудования, находящегося в основном производстве. Рассчитывается как отношение трудоемкости изготовления всех изделий на данном виде оборудования к фонду времени его работы. Таким образом, коэффициент загрузки ( $K_{згр}$ ) оборудования в отличие от коэффициента сменности учитывает данные о трудоемкости изделий. На практике коэффициент загрузки обычно принимают равным величине коэффициента сменности, уменьшенной в два (при двухсменном режиме работы) или в три раза (при трехсменном режиме). В нашем примере

$$K_{згр} = 1,8 / 3 = 0,6.$$

На основе показателя сменности работы оборудования рассчитывается и *коэффициент использования сменного режима времени работы оборудования*. Он определяется делением достигнутого в данном периоде коэффициента сменности работы оборудования на установленную на данном предприятии (в цехе) продолжительность смены. Если продолжительность смены на предприятии равна 8 ч, то коэффициент использования сменного режима времени работы оборудования ( $K_{смп}$ ) составит

$$K_{смп} = 1,8 \div 8 = 0,23.$$

Однако процесс использования оборудования имеет и другую сторону. Помимо его внутрисменных и целодневных простоев важно знать, насколько эффективно используется оборудование и часы его фактической загрузки. Оборудование может быть загружено не полностью, может работать на холостом ходу и в это время вообще не производить продукции, а может, работая, выпускать некачественную продукцию. Во всех этих случаях, рассчитывая показатель экстенсивного использования оборудования, формально мы получим высокие результаты. Однако, как видно из приведенных примеров, они еще не позволяют сделать вывод об эффективном использовании основных фондов.

Полученные результаты должны быть дополнены расчетами второй группы показателей – интенсивного использования основных фондов, отражающих уровень их использования по мощности (производительности). Важнейшим из них является коэффициент интенсивного использования оборудования.

*Коэффициент интенсивного использования оборудования* ( $K_{инт}$ ) определяется отношением фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной производительности, т. е. прогрессивной технически обоснованной производительности. Для расчета этого показателя используют формулу

$$K_{инт} = \frac{V_{ф}}{V_{н}}, \quad (3.9)$$

где  $V_{ф}$ ,  $V_{н}$  – соответственно фактическая и нормативная (технически обоснованная) выработка оборудованием продукции в единицу времени.

*Пример.* В течение смены оборудование фактически проработало 5 ч. Вычисляя коэффициент интенсивного использования оборудования, мы абстрагируемся от 3 ч простоев станка и анализируем эффективность его эксплуатации в течение 5 ч работы. Предположим, что по паспортным данным выработка на этом оборудовании составляет 100 единиц продукции в час, фактически же в течение 5 ч работы она составила 80 единиц продукции в час. Тогда  $K_{инт} = 80 \div 100 = 0,8$ . Это означает, что по мощности (производительности) оборудование использовалось лишь на 80 %.

К третьей группе показателей использования основных фондов относится коэффициент интегрального использования оборудования.

*Коэффициент интегрального использования оборудования* определяется как произведение коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования оборудования и комплексно характеризует эксплуатацию его по времени и производительности (мощности).

В нашем примере  $K_{экс} = 0,86$ ;  $K_{инт} = 0,8$ ; следовательно, коэффициент интегрального использования оборудования будет равен

$$K_{инт} = K_{экс} \cdot K_{инт} = 0,86 \cdot 0,8 = 0,69.$$

Таким образом, значение этого показателя всегда ниже значений двух предыдущих, так как он учитывает одновременно недостатки и экстенсивного, и интенсивного использования оборудования. С учетом этих двух факторов оборудование организации используется лишь на 69 %.

Учет и оценка основных фондов позволяют судить об их количественной доле в общем составе элементов экономики предприятия. Суждение же о том, как хозяйствование этими фондами (качественная сторона) влияет на изменение его экономики и ее структуры, можно получить только из рассмотрения целого ряда показателей.

Имеется две группы результирующих показателей.

Первая группа – показатели, позволяющие судить о степени эффективности использования основных фондов.

1. *Показатель фондоотдачи.* Результатом лучшего использования основных фондов является, прежде всего, увеличение объема производства. Поэтому показатель эффективности основных производственных фондов должен строиться по принципу соизмерения произведенной продукции со всей совокупностью примененных при ее производстве основных фондов. Это и будет фондоотдача, показывающая, сколько приходится продукции в денежном выражении на 1 руб. основных производственных фондов. *Фондоотдача* ( $\Phi_o$ ) определяется по следующей формуле:

$$\Phi_o = \frac{\text{ТП}}{\text{ОПФ}}, \quad (3.10)$$

где ТП – стоимость товарной продукции, произведенной за год, руб.;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.

*Фондоотдача* – важнейший показатель использования основных фондов. *Повышение фондоотдачи* – важная народнохозяйственная задача, которая особенно остро стоит в период перехода страны к рынку. Следует отметить, что в условиях научно-технического прогресса значительное увеличение фондоотдачи осложнено быстрой сменой оборудования, нуждающегося в освоении, а также увеличением капитальных затрат, направляемых на улучшение условий труда, охрану природы. Факторы, повышающие фондоотдачу, показаны на рисунке 3.1.

Крупный резерв повышения фондоотдачи – быстрое освоение вновь вводимых мощностей. С этой целью капитальные вложения должны выделяться под запланированный прирост продукции с учетом мер по улучшению использования действующих мощностей, а также их технического перевооружения и реконструкции.

Исходя из этого, следовало бы опережающими темпами готовить и проводить общегосударственную стратегию реструктуризации народного хозяйства и его комплексов, в т. ч. АПК; создавать условия для

интенсивных инвестиций в производство, выдерживать курс на динамичную структурную перестройку, быстро заменяя отжившие технологии, производства и комплексы новыми, конкурентоспособными, гибкими, высокоавтоматизированными.



Рис. 3.1. Факторы роста фондоотдачи

Крупный резерв повышения фондоотдачи – быстрое освоение вновь вводимых мощностей. С этой целью капитальные вложения должны выделяться под запланированный прирост продукции с учетом мер по улучшению использования действующих мощностей, а также их технического перевооружения и реконструкции.

Исходя из этого, следовало бы опережающими темпами готовить и проводить общегосударственную стратегию реструктуризации народного хозяйства и его комплексов, в т. ч. АПК; создавать условия для интенсивных инвестиций в производство, выдерживать курс на динамичную структурную перестройку, быстро заменяя

отжившие технологии, производства и комплексы новыми, конкурентоспособными, гибкими, высокоавтоматизированными.

Поскольку рост выпуска продукции происходит за счет лучшего использования активной части основных фондов, в качестве показателя, характеризующего использование этой части основных фондов, применяется отношение объема выпуска продукции к стоимости активной части основных фондов.

Показателем использования основных фондов является также прибыль, приходящаяся на единицу стоимости основных фондов, т. е. рентабельность основных фондов. Однако в данном случае нужно учитывать, что прибыль зависит не только от объема продукции, но и от экономии сырья и материалов. Экономия на сырье и материалах может привести к росту прибыли даже при некотором ухудшении загрузки средств труда.

2. *Фондоёмкость продукции* – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоёмкость – к снижению. Фондоёмкость ( $\Phi_e$ ) рассчитывается по формуле

$$\Phi_e = \frac{\text{ОПФ}}{\text{ТП}}. \quad (3.11)$$

Использование основных фондов характеризует соотношение показателей фондовооруженности и производительности труда. Если разделить числитель и знаменатель формулы, по которой определяется *фондоотдача*, на численность работающих, то получим отношение показателя производительности труда к фондовооруженности труда, т. е.

$$\Phi_o = \frac{\text{ТП} \div \text{Ч}}{\text{ОПФ} \div \text{Ч}} = \frac{\text{П}_\tau}{\Phi_\tau}, \quad (3.12)$$

где Ч – численность работающих, чел.;

$\text{П}_\tau$  – производительность труда – отношение стоимости товарной продукции (в сельском хозяйстве производительность труда считается по валовой продукции) к численности работающих;

$\Phi_\tau$  – *фондовооруженность труда* – отношение среднегодовой стоимости основных фондов к численности работающих.

Необходимым условием увеличения фондоотдачи и снижения фондоёмкости продукции является опережение темпов роста производи-

тельности труда по сравнению с темпами роста его фондовооруженности. Если рост производительности труда обусловлен в основном факторами, связанными с ростом основных фондов (механизация производственных процессов, расширение и реконструкция предприятий и т. п.), то может иметь место превышение темпов роста фондовооруженности труда над темпами его производительности, а следовательно, снижение фондоотдачи. И наоборот, если производительность труда растет главным образом за счет факторов, не связанных с ростом основных фондов (повышение коэффициента сменности работы оборудования, повышение его производительности и т. д.), то имеет место опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом фондовооруженности, а значит, и рост показателя фондоотдачи.

В практике анализа основных фондов используют ряд показателей *второй группы*, которые характеризуют состояние и движение основных фондов на предприятии.

*Показатели движения основных фондов:*

1. *Коэффициент обновления основных фондов предприятия* ( $K_{\text{обн}}$ ). Он характеризует долю введенных за год основных фондов и рассчитывается по формуле

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{введ}}}{\Phi_{\text{к.г}}}, \quad (3.11)$$

где  $\Phi_{\text{введ}}$  – стоимость основных фондов, введенных за анализируемый год, руб.;

$\Phi_{\text{к.г}}$  – стоимость основных фондов на конец анализируемого года, руб.

2. *Коэффициент вывода основных фондов* ( $K_{\text{выв}}$ ) за анализируемый год рассчитывается по формуле

$$K_{\text{выв}} = \frac{\Phi_{\text{выв}}}{\Phi_{\text{н.г}}}, \quad (3.12)$$

где  $\Phi_{\text{выв}}$  – стоимость выведенных за год основных фондов, руб.;

$\Phi_{\text{н.г}}$  – стоимость основных фондов на начало анализируемого года, руб.

3. *Коэффициент прироста основных фондов* ( $K_{\text{прирост}}$ ) определяется по формуле

$$K_{\text{прирост}} = \frac{\Phi_{\text{введ}} - \Phi_{\text{выв}}}{\Phi_{\text{к.г}}} \cdot 100\%. \quad (3.13)$$

Показатели состояния основных фондов:

1. Коэффициент износа основных фондов ( $K_{из}$ ) характеризует степень износа основных производственных фондов, рассчитывается по формуле

$$K_{из} = \frac{C_{из}}{\Phi_6} = \frac{T_{\phi}}{T_n}, \quad (3.14)$$

где  $C_{из}$  – сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации, руб.;

$\Phi_6$  – балансовая (восстановительная) стоимость основных фондов, руб.;

$T_{\phi}$ ,  $T_n$  – соответственно фактический и нормативный срок службы конкретного объекта основных средств, лет.

В свою очередь стоимость износа основных фондов ( $C_{из}$ ) рассчитывается по формуле

$$C_{из} = \frac{\Phi_6 \cdot T_{\phi}}{T_n} \cdot 100. \quad (3.15)$$

2. Коэффициент годности основных фондов ( $K_{годн}$ ) определяется по формуле

$$K_{годн} = \frac{\Phi_6 - C_{из}}{\Phi_6} = \frac{\Phi_{ост}}{\Phi_6}, \quad (3.16)$$

где  $\Phi_{ост}$  – остаточная стоимость основных фондов.

Необходимо отметить, что в современных условиях появился еще один фактор, обуславливающий повышение эффективности использования основных фондов и производственных мощностей. Это развитие акционерной формы хозяйствования. При этом трудовой коллектив становится собственником основных фондов, получает возможность реально распоряжаться средствами производства, включая самостоятельное формирование производственной структуры основных фондов, а также прибылью предприятия, что позволяет увеличивать целевое инвестирование.

Наиболее наглядно основные направления улучшения использования основных фондов предприятия представлены на рисунке 3.2.

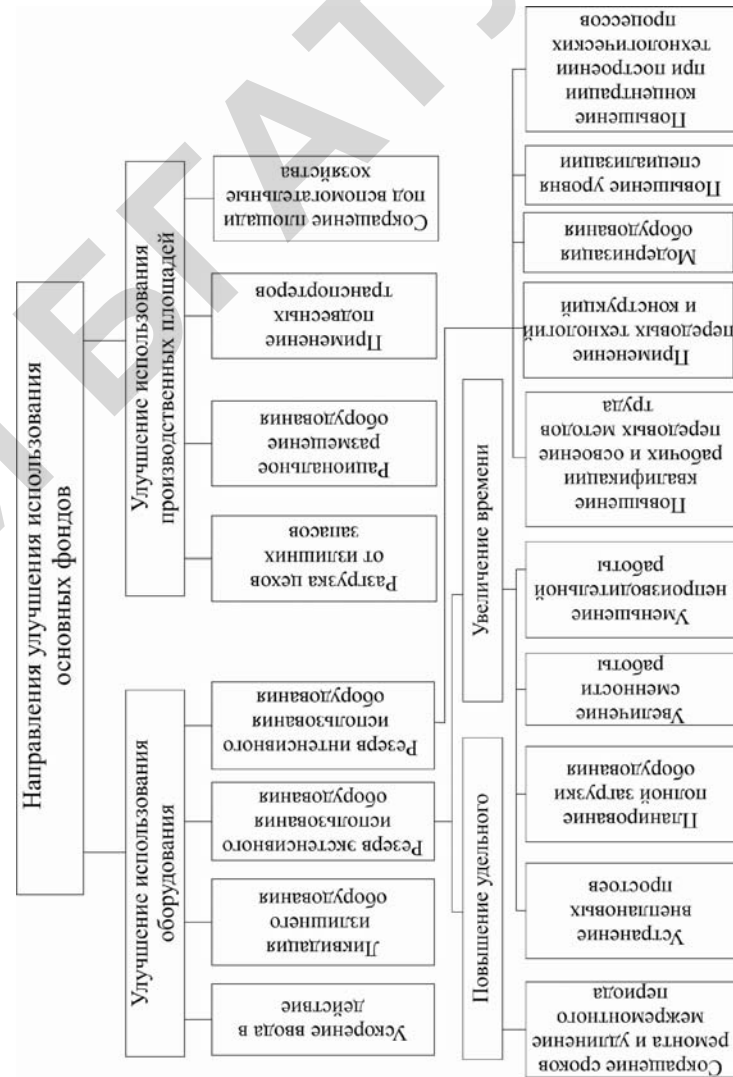


Рис. 3.2. Направления повышения эффективности использования основных фондов

Таким образом, основными направлениями рационализации использования основных фондов на предприятиях пищевой промышленности являются:

ликвидация излишнего и неиспользуемого оборудования (продажа, аренда);

освоение основных фондов, имеющихся на предприятии, в полном объеме;

рациональное размещение основных фондов внутри предприятия, а также среди предприятий отрасли;

модернизация оборудования и организация максимального его использования;

консервация неиспользуемого оборудования.

#### **Тема 4. ОБОРОТНЫЕ ФОНДЫ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

4.1. Понятие, роль и отраслевые особенности оборотных фондов организаций.

4.2. Оборотные средства предприятий и их нормирование.

4.3. Система показателей обеспеченности и эффективности использования оборотных фондов.

4.4. Резервы роста экономической эффективности использования оборотных фондов.

##### **4.1. Понятие, роль и отраслевые особенности оборотных фондов организаций**

В производственном процессе наряду со средствами труда (основными фондами) используются предметы труда: сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, тара, упаковочные материалы и другие материальные ресурсы. Они представляют собой вещественное содержание оборотных фондов.

*Оборотные фонды* – это часть производственных фондов предприятий, вещественные элементы которых в процессе производства, в отличие от основных фондов, расходуются в каждом производственном цикле, и их стоимость переносится на продукт труда целиком и сразу. Вещественные элементы оборотных фондов в процессе труда претерпевают изменения своей натуральной формы.

Классификация оборотных средств организаций пищевой промышленности представлена на рисунке 4.1.

*Оборотные фонды* подразделяются на:

*производственные:*

производственные запасы;

незавершенное производство;

полуфабрикаты собственного изготовления;

расходы будущих периодов;

*фонды обращения:*

готовая продукция;

товары в пути;

денежные средства на расчетном счете;

дебиторская задолженность.

*Производственные запасы* – это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. Состоят они из сырья, ос-

новых и вспомогательных материалов, топлива, горючего, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и тарных материалов, запасных частей для текущего ремонта основных фондов.

*Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления* – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: сырье, материалы, находящиеся в процессе обработки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия.

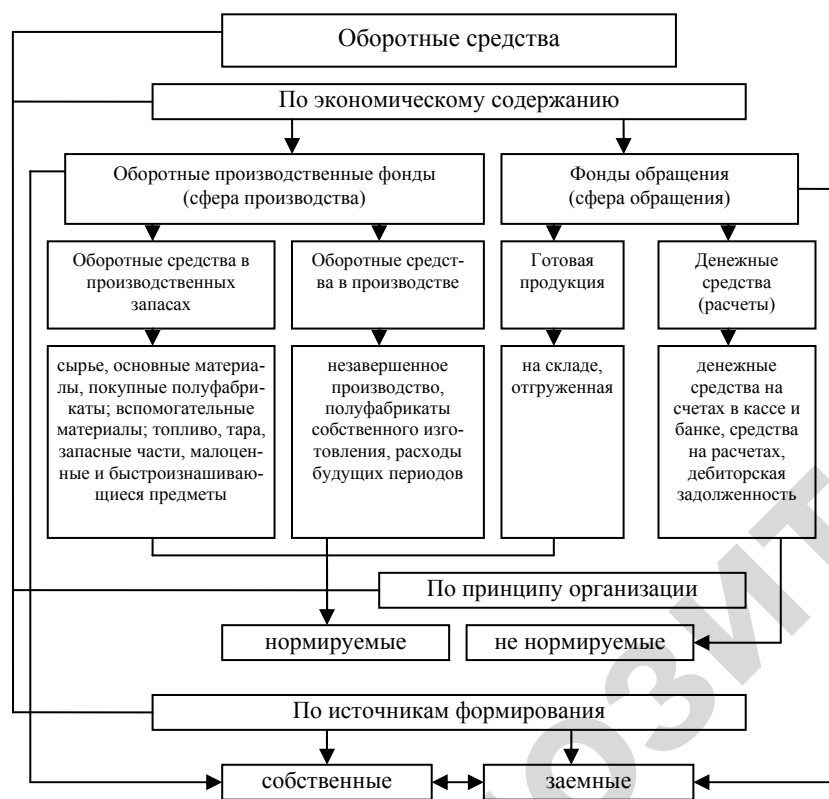


Рис. 4.1. Классификация оборотных средств организаций пищевой промышленности

*Расходы будущих периодов* – это неимущественные элементы оборотных фондов, включающие затраты, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на себестоимость продукции будущего периода (например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий).

Деление оборотных средств на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется особенностями их использования и распределения в сферах производства продукции и ее реализации. Величина *оборотных средств, занятых в производстве*, определяется в основном длительностью производственных циклов изготовления изделий, уровнем развития техники, совершенствованием технологии и организации труда. *Сумма средств обращения* зависит главным образом от условий реализации продукции и уровня организации системы снабжения и сбыта продукции.

Соотношение между отдельными элементами оборотных фондов в процентах или их составными частями называется *структурой оборотных фондов*. Различие в структурах оборотных средств предприятий пищевых отраслей АПК обуславливается многими факторами, в частности, особенностями организации производственного процесса, условиями снабжения и сбыта, местонахождением поставщиков и потребителей, структурой затрат на производство.

Наибольшую часть оборотных средств производственных предприятий составляют *товарно-материальные ценности*. Их удельный вес – 75–85 %. На производственном предприятии существуют 3 вида запасов товарно-материальных ценностей:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- запасы готовой продукции.

Структура оборотных средств по статье товарно-материальных ценностей по разным отраслям тоже различна.

Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой его нормального функционирования в условиях рыночной экономики и используется для:

- приобретения сырья за наличные средства и оплаты счетов поставщиков;
- обработки сырья и материалов;
- выплат заработной платы из денежных средств;
- перехода продукции в процессе ее производства из категории «незавершенное производство» в категорию «товарная продукция»;
- реализации товарной продукции и выставления счетов покупателям;



поступления наличных средств от покупателей за реализованную продукцию.

Если бы у предприятия была возможность отложить оплату счетов поставщиков до момента, когда оно получит деньги от своих клиентов, его потребность в оборотных средствах была бы значительно ниже. В текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятие испытывает краткосрочную потребность в финансовых средствах для закупки сырья, топлива, формирования запасов, выплаты заработной платы, отсрочки платежей покупателям. Иными словами, предприятию необходимы оборотные средства. Это обстоятельство обуславливает высокую значимость наличия и достаточности оборотных средств для предприятий пищевой промышленности.

#### 4.2. Оборотные средства организаций и их нормирование

В современных условиях хозяйствования правильное определение потребности в оборотных средствах имеет особое значение.

Процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации эффективной работы предприятия, называется *нормированием оборотных средств*. Таким образом, нормирование оборотных средств заключается в определении сумм оборотных средств, необходимых для образования постоянных минимальных и в то же время достаточных запасов товарно-материальных ценностей. Нормирование оборотных средств способствует выявлению внутренних резервов, сокращению длительности производственного цикла, более быстрой реализации готовой продукции.

Все *оборотные средства* делятся на *нормируемые* и *ненормируемые*, в зависимости от того, устанавливаются ли нормативы на данный элемент оборотных средств (рис. 4.2).

Потребность предприятий в объеме норматива должна покрываться за счет собственных средств. Дополнительная же потребность в оборотных средствах, вызванная необходимостью образования сверхнормативных, по преимуществу сезонных запасов товарно-материальных ценностей, должна удовлетворяться за счет краткосрочного банковского кредита. Следовательно, по источникам образования оборотные средства разделяются на *собственные* и *заемные*.

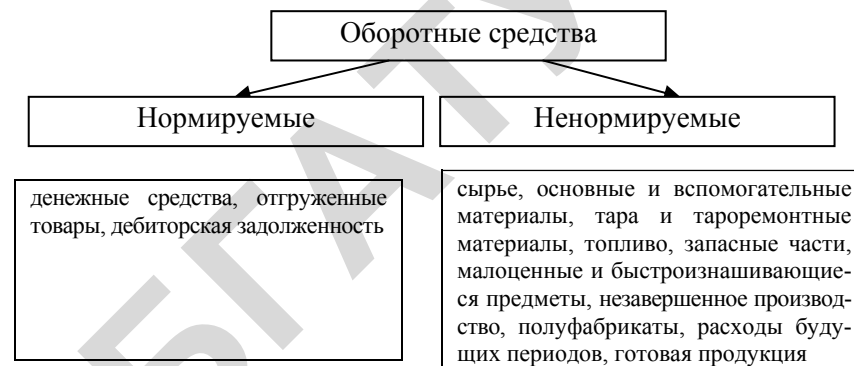


Рис. 4.2. Нормируемые и ненормируемые оборотные средства

*Нормирование оборотных средств* заключается в разработке и установлении норм запасов всех оборотных средств по отдельным видам товарно-материальных ценностей, выраженных в днях, и нормативов собственных оборотных средств в денежном выражении для каждого элемента оборотных средств и в целом.

*Норма запасов в днях* состоит из времени, в течение которого материальные ценности находятся в пути от поставщиков к предприятию, времени нахождения материалов на складе, длительности производственного цикла, количества дней, необходимых для подготовки продукции к отгрузке и оформления документов.

*Норматив отдельного элемента оборотных средств* ( $H_3$ ) рассчитывается по формуле

$$H_3 = O_3 \cdot Z_3, \quad (4.1)$$

где  $O_3$  – однодневный расход отдельного элемента оборотных средств, руб.;

$Z_3$  – норма запаса данного элемента, дней.

Во время одного оборота оборотные средства проходят 3 стадии: денежную, производственную и товарную. *Оборачиваемость оборотных средств* характеризуется коэффициентом оборачиваемости и временем оборота.

Нормирование оборотных средств особенно актуально при планировании хозяйственной деятельности, поскольку важно не только полностью обеспечить производственный процесс оборотными средствами, но и сбалансировать их по элементам, чтобы сократить расходы на хранение (сырья, материалов и т. д.), использовать денежные средства в обороте предприятия.

#### 4.3. Система показателей обеспеченности и эффективности использования оборотных фондов

К основным показателям, характеризующим эффективность использования оборотных средств, относятся: коэффициент оборачиваемости, длительность оборота, коэффициент закрепления оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ( $K_o$ ) определяется по формуле

$$K_o = \frac{P}{O}, \quad (4.2)$$

где  $P$  – сумма реализованной за рассматриваемый период продукции;  
 $O$  – средний остаток оборотных средств за этот же период.

$$O = \frac{O_{н.г} + O_{к.г}}{2} + \sum_{i=1}^{n-1} \frac{O_{нi}}{11}, \quad (4.3)$$

где  $O_{н.г}$  и  $O_{к.г}$  – соответственно остаток оборотных средств на начало и конец года;

$O_{нi}$  – остатки средств на каждое 1-е число остальных месяцев.

Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал), и показывает объем реализованной продукции, приходящийся на 1 руб. оборотных средств. Из формулы видно, что увеличение числа оборотов ведет либо к росту выпуска продукции на 1 руб. оборотных средств, либо к тому, что на этот же объем продукции требуется затратить меньшую сумму оборотных средств. Следовательно, ускорение (замедление) оборачиваемости оборотных средств ведет к высвобождению (или дополнительному вовлечению) денежных средств из оборота, что особенно важно в современных экономических условиях, когда предприятия достаточно часто сталкиваются с проблемой недостатка оборотных средств.

Оценка оборачиваемости товарно-материальных запасов проводится по каждому виду. Поскольку производственные запасы учитываются по стоимости их приобретения, для расчета оборачиваемости запасов ( $O_3$ ) используется не выручка от реализации, а себестоимость реализованной продукции:

$$O_3 = \frac{C_{рп}}{3}, \quad (4.4)$$

где  $C_{рп}$  – себестоимость реализованной продукции;  
 $3$  – средняя величина запасов.

$$3 = \frac{3_{ост.н.г} + 3_{ост.к.г}}{2}, \quad (4.5)$$

где  $3_{ост.н.г}$ ,  $3_{ост.к.г}$  – остатки запасов соответственно на начало и конец года.

Срок хранения запасов ( $C_{хр.з}$ ) рассчитывается по формуле

$$C_{хр.з} = \frac{360}{O_3}. \quad (4.6)$$

Сопоставление данных по оборачиваемости запасов и сроку хранения запасов за предыдущий и отчетный годы позволяет оценить степень ускорения (замедления) оборачиваемости товарно-материальных запасов.

Коэффициент загрузки оборотных средств ( $K_3$ ), величина которого обратна коэффициенту оборачиваемости, характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции.

$$K_3 = \frac{O}{P}, \quad (4.7)$$

где  $O$  – сумма оборотных средств, руб.;

$P$  – объем реализованной продукции, руб.

Длительность одного оборота ( $T$ ), дней, находится делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости  $K_o$ :

$$T = \frac{D}{K_o}, \quad (4.8)$$

где  $D$  – число дней в периоде (360, 90).

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или больше число совершаемых ими кругооборотов при том же объеме реализованной продукции, тем меньше требуется оборотных средств, и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с

улучшением их использования. *Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.*

*Абсолютное высвобождение* отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах.

*Пример.* Средняя величина оборотных средств равнялась в предыдущем году 100 млн руб., а в последующем году – 95 млн руб., следовательно, абсолютное высвобождение оборотных средств составит 5 млн руб. При этом, однако, не учитывается изменение объема реализованной продукции.

*Относительное высвобождение* отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции. Чтобы определить его, необходимо рассчитать потребность в оборотных средствах за отчетный год, исходя из фактического оборота по реализации продукции за этот период и коэффициента оборачиваемости за предыдущий год. Разность дает сумму высвобождения средств.

*Пример.* На предприятии объем реализованной продукции составил в прошлом году 360 млн руб., в текущем году – 400 млн руб.; средний остаток оборотных средств соответственно – 100 млн руб. и 95 млн руб. Тогда  $K$  оборота оборотных средств за прошлый год составил  $360/100 = 3,6$  дн. Потребность в оборотных средствах в текущем году при их оборачиваемости предыдущего года составила бы  $400/3,6 = 111$  млн руб. Учитывая, что средний остаток оборотных средств в текущем году равен 95 млн руб., относительное высвобождение оборотных средств составит 16 млн руб. ( $111 - 95$ ).

*Коэффициент закрепления оборотных средств* показывает, сколько требуется предприятию оборотных средств для создания 1 руб. товарной продукции.

Среднегодовая сумма авансированных оборотных фондов еще не в полной мере отражает их реальные возможности интенсификации производства. Для оценки фондооснащенности предприятия важно использовать величину потребленных оборотных фондов в виде материальных затрат. Их удельная величина в расчете на гектар сельскохозяйственных и на 1000 руб. среднегодовой суммы основных фондов в наибольшей мере отражает уровень интенсивности использования земли и средств труда. В настоящее время годовая статистическая отчетность обеспечивает отражение материальных затрат по следующим элементам: семена и посадочный материал; корма; прочая продукция сельского хозяйства; минеральные удобрения; средства защиты растений и животных; нефтепродукты; электроэнергия; то-

пливо; запасные части, ремонтные, строительные и прочие материалы для ремонтов; оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями; прочие материальные затраты.

В годовой отчетности предприятий исчисляется коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Он определяется как удельная величина всех источников собственных средств (за вычетом суммы долгосрочных и нематериальных активов) в расчете на 1 руб. балансовых остатков денежных средств, расчетов и прочих активов. И этот показатель целесообразно широко использовать в практике экономического анализа и управления.

Наряду с фондооснащенностью в практике экономического управления используют показатели эффективности функционирования оборотных производственных фондов и оборотных средств в целом на предприятиях АПК. Здесь также рассчитывают как общие, конечные, стоимостные, так и частные, промежуточные показатели, включая и натуральные. Во всех случаях за основу принимаются уровни материалоемкости продукции и материалоотдача, а также рентабельность материальных запасов и затрат.

Материалоемкость произведенной на предприятии продукции может быть измерена удельной величиной материальных затрат в стоимостном выражении в расчете на каждый рубль валовой продукции. Оборотный показатель будет выражать материалоотдачу. Материалоемкость продукции может исчисляться и по каждой отрасли агропромышленного производства, и по важнейшим составным элементам материальных затрат. Так, в животноводстве исчисляют кормовую емкость продукции по удельной величине затрат кормов в кормовых единицах и стоимостном выражении на центнер молока и прироста живой массы продуктивного стада. Широко используются на практике показатели энергоемкости продукции как удельные величины затрат тепловой и электрической энергии в калориях и стоимостном выражении на центнер выращенного урожая, надоя молока и прироста живой массы продуктивного поголовья. Важность показателей энергоемкости продукции определяется устойчивой тенденцией ее повышения в отечественном АПК.

Рентабельность использования авансированных и потребленных оборотных фондов может исчисляться как самостоятельный показатель, так и в составе всех производственных фондов и издержек производства. В первом случае рассчитывают удельную величину годовой прибыли, исходя из среднегодовой суммы авансированных оборотных фондов и годовой суммы материальных затрат.

Во втором случае годовую прибыль соотносят со среднегодовой суммой основных и оборотных фондов (и такой показатель называют *нормой прибыли*), а также с годовой величиной себестоимости реализованной продукции, что характеризует *рентабельность производства*. Оба показателя могут исчисляться не только по предприятию в целом, но и в разрезе растениеводческой, животноводческой, промышленной отраслей, а рентабельность – и по каждому реализуемому продукту.

#### **4.4. Резервы роста экономической эффективности использования оборотных фондов организаций**

Эффективное использование оборотных средств играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить *внешние факторы*, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности предприятия, и *внутренние*, на которые предприятие может и должно активно влиять.

К *внешним факторам* относятся: общая экономическая ситуация, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Учитывая эти и другие факторы, предприятие может использовать внутренние резервы рационализации движения оборотных средств.

К сожалению, *собственные финансовые ресурсы*, которыми в настоящее время располагают предприятия пищевой промышленности, не могут в полной мере обеспечить процесс не только расширенного, но и простого воспроизводства. Отсутствие на предприятиях необходимых финансовых ресурсов, низкий уровень платежной дисциплины привели к возникновению взаимных неплатежей.

Взаимная задолженность предприятий – характерная черта экономики и рыночных отношений переходного периода. Значительная часть предприятий не сумела быстро адаптироваться к формирующимся рыночным отношениям, нерационально использует имеющиеся оборотные средства, не создает финансовые резервы. Немаловажно и то, что в условиях инфляции, нестабильности хозяйственного законодательства неплатежи вошли в сферу коммерческих интересов ряда предприятий, которые умышленно задерживают расчеты с поставщи-

ками и тем самым реально уменьшают свои платежные обязательства из-за снижения покупательной стоимости рубля.

Такая ситуация сказывается на снижении скорости оборачиваемости оборотных средств, что на современном этапе является наиболее перспективным методом повышения эффективности использования оборотных средств в производстве. *Ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия* позволяет высвободить из оборота часть средств, в результате замедления оборачиваемости появляется потребность в дополнительном их привлечении.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивается ускорением их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Так, на *стадии создания производственных запасов и производства* – внедрение экономически обоснованных прогрессивных норм расхода производственных запасов; приближение поставщиков сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий к потребителям, широкое использование прямых длительных связей; расширение складской системы материально-технического обеспечения, комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ на складах; систематическая проверка состояния складских запасов сырья; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми; сокращение длительности производственного цикла и повышение его непрерывности; комплексное использование сырья; сокращение производственных потерь; использование отходов; улучшение качества продукции.

На *стадии обращения* – ускорение реализации продукции; приближение потребителей продукции к ее изготовителям; совершенствование системы расчетов; сокращение дебиторской и кредиторской задолженности; увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, досрочного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленного сырья; рациональное обеспечение предприятий сырьем, материалами, топливом; тщательная и своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме, отгрузка в строгом соответствии с заключенными договорами; организация работы маркетинговой службы.

Эффективная организация производственных запасов является важным условием повышения эффективности использования оборотных средств. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию; ликвидации

сверхнормативных запасов материалов; совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения, в том числе путем установления четких договорных условий поставок и обеспечения их выполнения, оптимального выбора поставщиков, налаженной работы транспорта. Важная роль принадлежит улучшению организации складского хозяйства.

Сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве достигается путем совершенствования организации производства, улучшения применяемых техники и технологии, совершенствования использования основных фондов, прежде всего их активной части, экономии по всем стадиям движения оборотных средств.

В сфере обращения оборотные средства не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу обращения – отрицательное явление. Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в сферу обращения являются рациональная организация сбыта готовой продукции, применение прогрессивных форм расчетов, своевременное оформление документации и ускорение ее движения, соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Подытоживая, необходимо отметить, что в настоящее время рынок средств производства может быть охарактеризован как достаточно насыщенный, но ценовой механизм является нестабильным и недостаточно привлекательным. Проблема состоит главным образом в низких платежеспособных возможностях большинства предприятий АПК, в особенности сельскохозяйственных. Решение данной проблемы лежит в плоскости обеспечения эквивалентного обмена, преодоления диспаритета цен, снижении налоговой нагрузки и других мер по оздоровлению финансового состояния предприятий.

Перед предприятиями пищевой промышленности на современном этапе развития экономики также стоит поиск решения проблемы повышения научно-технического уровня авансированных и потребляемых оборотных фондов. Речь идет об ускорении развития и внедрения достижений научно-технического прогресса в области воспроизводства оборотных фондов. Такой прогресс необходим, прежде всего, в генетике, селекции и семеноводстве сельскохозяйственных

культур, выведении новых пород и породных линий продуктивного скота и птицы, адаптированных к условиям Республики Беларусь и имеющих лучший генетический потенциал. Интенсивные технологии использования оборотных фондов, предусматривающие их концентрацию на гектар посева и голову скота, обеспечивают более высокую фондоотдачу.

Необходимо разрабатывать и внедрять в производство фондо- и ресурсосберегающие технологии, обеспечивающие экономию используемых оборотных фондов.

Одна из основных задач в условиях перехода к рыночной экономике – интенсификация производства при неуклонном соблюдении принципа *ресурсосбережения*.

*В общей системе мероприятий по обеспечению режима экономии основное место занимает экономия предметов труда*, под которой принято понимать уменьшение затрат сырья, материалов, топлива на единицу продукции, без какого бы то ни было ущерба для качества продовольственной продукции.

Экономное использование материальных ресурсов заключается в формировании такого уровня расхода сырья и материалов как составной части производственного потребления, при котором на изготовление продукции высокого качества должно использоваться как можно меньшее количество сырья и материалов. В то же время, создавая рациональную структуру потребления материалов, в производственном процессе необходимо применять материалы, сырье, позволяющие повысить потребительские свойства продукции при сравнительно низких затратах на ее изготовление. С этой целью на предприятии должны быть разработаны мероприятия по экономии материальных ресурсов с учетом специфики производства продукции на данном предприятии. При их разработке необходимо иметь в виду, что их реализация должна обеспечивать не только снижение расхода сырья и материалов на единицу продукции, но и соответствие производимых из них продуктов качеству, количеству и уровню спроса на рынке. При этом важно, чтобы экономия сырья и материалов не вела к росту текущих производственных издержек, сводящих эту экономию на нет.

*Важными условиями, обеспечивающими экономию материальных ресурсов, являются:*

правильность выбора сырья и материалов, соответствующих конкретной цели применения;

максимально полное их использование;

уровень прогрессивности применяемых в процессе переработки средств труда и технологических методов;

уровень квалификации и профессионализма работников предприятия, материальная заинтересованность работников в экономии материально-сырьевых ресурсов.

Пути экономии материальных ресурсов зависят от характера производства, конкретных условий, в которых протекает производственный процесс. Однако при всем многообразии конкретных *путей экономии материальных ресурсов* можно выделить для предприятий АПК следующие: сокращение отходов и потерь; ликвидация брака; разработка прогрессивных методов расхода сырья и материалов; внедрение новых видов сырья, материалов и их заменителей; внедрение новых технологий; использование вторичного сырья и отходов производства. Каждый из них имеет свои особенности и назначение.

Одним из важнейших экономических инструментов является разработка прогрессивных норм и нормативов. От их научной обоснованности зависит обоснованность расходов на приобретение сырья и материалов.

*Экономическое значение эффективного использования материальных ресурсов в современных условиях выражается в следующем.*

1. Снижение удельного веса расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды. Уменьшение расходов на приобретение сырья и материалов, дополнительное высвобождение материально-сырьевых ресурсов способствуют производству дополнительного объема продукции, т. е. дают возможность из данного количества материальных ресурсов выработать больше готовой продукции и, следовательно, являются одной из серьезных предпосылок увеличения масштабов производства.

2. Экономия материальных ресурсов, внедрение в производство новых, более экономичных материалов способствуют установлению в процессе воспроизводства более прогрессивных пропорций между отдельными отраслями, достижению более совершенной отраслевой структуры промышленного производства.

3. Стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов.

4. Экономия в потреблении материальных ресурсов способствует улучшению использования производственных мощностей и повышению общественной производительности труда. Уже само по себе уменьшение удельных затрат прошлого, овеществленного труда оз-

начает рост производительности общественного труда. Но дело не только в этом – экономия материальных ресурсов влечет за собой экономию затрат также и живого труда: сокращается относительный расход рабочей силы на транспортировку материалов, их отгрузку и выгрузку, на их хранение.

5. Экономия материальных ресурсов способствует снижению себестоимости продукции. В настоящее время на долю материальных затрат приходится 3/4 всех издержек производства. В дальнейшем, с ростом технического уровня производства доля овеществленного труда в общих затратах по производству продукции будет продолжать повышаться, следовательно, эффективное использование предметов труда и средств труда будет являться основным направлением экономии общественных издержек производства.

6. Существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на финансовое состояние предприятия.

Таким образом, экономическая эффективность улучшения использования и экономии всех элементов оборотных фондов весьма велика, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Немаловажным в решении перечисленных проблем может стать развитие, кооперация и интеграция предприятий, различных по размерам производства и формам собственности. Речь идет о сочетании предприятий различных форм собственности в АПК, приватизации крупных предприятий и их реформировании, широком распространении аренды, стимулировании развития фермерских хозяйств и личного приусадебного хозяйства сельских жителей. В подобных организационных структурах создаются более благоприятные предпосылки для высокоэффективного использования всех производственных ресурсов, включая и оборотные фонды.

## **Тема 5. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

5.1. Система землепользования и формы собственности на земельный участок.

5.2. Показатели эффективности использования земельных ресурсов.

5.3. Качественная оценка земель, бонитировка почв. Кадастровая стоимость земельного участка.

5.4. Аренда земельного участка. Платежи за землю.

5.5. Оценка стоимости земельных участков.

### **5.1. Система землепользования и формы собственности на земельный участок**

Земля является всеобщим и незаменимым материальным условием производства, служит пространственным базисом для размещения отраслей хозяйственного комплекса, поселений, инфраструктуры, главным средством производства в сельском и лесном хозяйстве, объектом земельных отношений, выступает составной и неотъемлемой частью природных систем.

В производственном потенциале агропромышленного комплекса земельные ресурсы играют многостороннюю роль. Они служат местом, базой расположения предприятий и других объектов. В сельском хозяйстве земельные угодья выступают предметом и средством труда.

В качестве предмета труда земля в сельском хозяйстве функционирует, когда человек воздействует на почву и создает необходимые условия для роста и развития сельскохозяйственных культур. В то же время земля является и средством труда, когда при возделывании растений используются механические, физические, биологические и другие свойства почвы для получения сельскохозяйственной продукции.

Земля является особым, невозпроизводимым, единственным, оригинальным и незаменимым средством производства. Земельные ресурсы в сельском хозяйстве обладают рядом специфических особенностей. Земля:

не создана трудом человека, а является продуктом природы. В отличие от других средств производства, которые являются результатом труда человека, земля представляет продукт многовекового естественно-исторического развития природы;

незаменима другими средствами производства. Ее, в отличие от других средств производства, невозможно заменить более совершенным в техническом отношении средством производства;

пространственно ограничена;

имеет постоянное место расположения, и сельскохозяйственное производство приходится вести там, где есть пригодные почвы, при тех погодно-климатических условиях, которые характерны для данной местности;

различается по плодородию: содержанию питательных веществ в почве, рельефу, другим признакам;

не изнашивается, не стареет морально, повышает свое плодородие при правильном использовании.

Землепользование (использование земельных участков) – хозяйственная и иная деятельность, в процессе которой используются полезные свойства земель, земельных участков и (или) оказывается воздействие на землю.

Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства и страны в целом. В сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, характером и условиями ее использования. Она является важной производительной силой, без которой немыслим процесс сельскохозяйственного производства. Поэтому сохранение земель и их рациональное использование является одним из приоритетных направлений земельной хозяйственной и природоохранной политики.

Для земельного фонда Республики Беларусь характерна высокая степень его хозяйственной освоенности (рис. 5.1). По данным Государственного земельного кадастра, на 01.01.2011 г. общая площадь земель страны составила 20760 тыс. га, из них сельскохозяйственные земли – 8897,5 тыс. га (42,8 %), в том числе пахотные – 5510,5 тыс. га (26,5 %), лесные земли и земли под древесно-кустарниковой растительностью – 9107,3 тыс. га (43,9 %), земли под болотами – 873 тыс. га (4,2 %), водными объектами – 469,8 тыс. га (2,3 %), под транспортными коммуникациями, общего пользования и под застройкой – 883,1 тыс. га (4,3 %), нарушенные, неиспользуемые и иные земли – 529,3 тыс. га (2,5 %).

Динамику структуры земельного фонда в 2005–2011 гг. и ее изменение иллюстрирует таблица 5.1. В это время в структуре земельного фонда по видам земель произошли существенные изменения. Наблюдалась устойчивая тенденция к сокращению сельскохозяйст-

венных земель, площадь которых уменьшилась на 114 тыс. га, и увеличению земель под лесами и древесно-кустарниковой растительностью, площадь которых возросла на 215 тыс. га. Произошло сокращение земель, занятых болотами и водными объектами, – на 27,1 и 6,9 тыс. га соответственно.

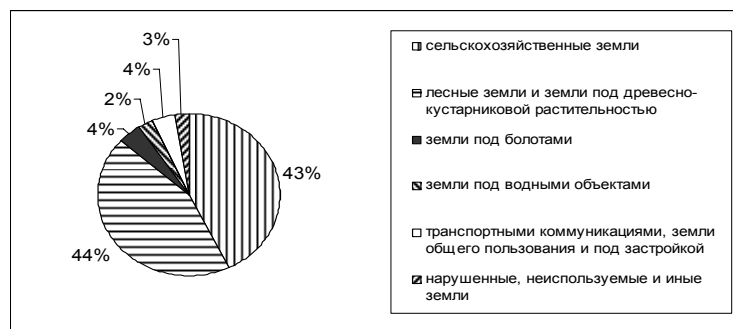


Рис. 5.1. Структура земельного фонда Республики Беларусь

Таблица 5.1

Динамика изменения структуры земельного фонда Беларуси в 2005–2011 гг.

Вид земель	Площадь, тыс. га					
	2005	2006	2007	2008	2009	2011
Сельскохозяйственные земли	9011,5	8984,9	8968,0	8944,7	8926,9	8897,5
Лесные земли и земли под древесно-кустарниковой растительностью	8892,3	8979,9	9008,1	9035,0	9064,8	9107,3
Земли под болотами	900,1	901,5	894,6	894,1	889,6	873
Земли под водными объектами	476,7	469,6	469,9	469,8	470,2	469,8
Земли под транспортными коммуникациями, земли общего пользования и под застройкой	836,6	842	864,6	871,3	875,9	883,1
Нарушенные, неиспользуемые и иные земли	642,6	581,9	554,6	544,9	532,4	529,3

Основные причины перераспределения земель связаны с реализацией комплекса мероприятий по оптимизации структуры использования земель, составной частью которой явился вывод из оборота малопродуктивных, зарастающих и заболочиваемых сельскохозяйственных земель и передача их в другие виды земель. Изъятие земель из продуктивного оборота под транспортную инфраструктуру и застройку за 2005–2011 гг. составило 46,5 тыс. га. К 2011 г. значительно сократились площадь нарушенных, неиспользуемых и иных земель – на 113,3 тыс. га, или 17,6 % к уровню 2005 г.

Земельные отношения регулируются нормами земельного права. Правовое регулирование земельных отношений направлено на рациональное использование и охрану земель, равноправное развитие форм хозяйствования на земле, сохранение и улучшение окружающей среды, защиту прав на землю субъектов земельных отношений. *Земельное право* – система норм, регулирующих общественные отношения по поводу земли в целях обеспечения в интересах настоящего и будущих поколений научно обоснованного, рационального использования и охраны земель, создания условий повышения их эффективности, укрепления законности в области земельных отношений. Нормы земельного права регулируют экономические земельные отношения: земельной собственности, землевладения, землепользования, аренды, которые связаны с распределением, охраной земель и непосредственным их использованием в качестве средства и условия хозяйственной и иной деятельности.

Основным источником земельного права является Конституция Республики Беларусь. Законами Республики Беларусь регулируются наиболее важные общественные отношения. Главная роль принадлежит Кодексу о земле Республики Беларусь, который является не единственным земельным законом. Существуют также законы, регулирующие отношения в области использования и охраны вод, недр, лесов, других природных ресурсов.

Земельные отношения регулируются и нормативными правовыми актами Совета Министров Республики Беларусь, министерств и ведомств, иных республиканских органов государственного управления, местных Советов депутатов, исполнительных и распорядительных органов. Ряд нормативных правовых актов, регламентирующих земельные отношения, принят Государственным комитетом по землеустройству, геодезии и картографии, который является специально уполномоченным государственным органом по земельным ресурсам и землеустройству.



Право земельной собственности можно рассматривать как право конкретных субъектов (юридических и физических лиц) владеть землей, использовать земельные участки в порядке и на условиях, установленных законодательством.

Согласно статье 12 Кодекса о земле Республики Беларусь собственность на землю, земельные участки может быть *государственной и частной*. Земли, земельные участки, не находящиеся в частной собственности граждан, негосударственных юридических лиц Республики Беларусь и в собственности иностранных государств, международных организаций, находятся в собственности государства. Земельный участок может принадлежать и на праве общей (долевой или совместной) собственности нескольким собственникам.

Не подлежат предоставлению в частную собственность, собственность иностранных государств, международных организаций земли следующих категорий и видов:

- сельскохозяйственного назначения;
- природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения;
- лесного фонда;
- водного фонда;
- под дорогами и иными транспортными коммуникациями;
- общего пользования.

Не подлежат предоставлению в частную собственность, собственность иностранных государств, международных организаций земельные участки:

- на которых расположены объекты недвижимого имущества, находящиеся только в государственной собственности;
- на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению;
- на площадях залегания разведанных месторождений полезных ископаемых;

которые в соответствии с утвержденными генеральными планами городов и иных населенных пунктов, градостроительными проектами детального планирования, схемами землеустройства районов и землеустроительной документацией предусмотрены для целевого использования, исключающего их предоставление в собственность (статья 13 Кодекса о земле Республики Беларусь).

Классическое определение *частной собственности* включает три правомочия собственника: владение (т. е. юридическая возможность держать объект в своей власти), пользование (т. е. закрепленная правом возможность использовать полезные свойства объекта и извлекать из

них доходы) и распоряжение (т. е. право передавать другим лицам отдельные правомочия или само право собственности в целом).

Помимо частной собственности на землю существует ряд других правовых форм землепользования. В аграрном секторе большое значение имеет *аренда*, т. е. форма возмездного пользования землей. Сельскохозяйственные предприятия различаются тем, на какой земле ведется производство – на собственной или арендованной. Сроки и иные условия аренды земельного участка определяются договором аренды земельного участка. Срок аренды земельного участка для ведения сельского хозяйства не может быть менее 10 лет.

В Республике Беларусь введена платность землепользования, целью которой являются обеспечение экономическими методами рационального использования земли и формирование средств для осуществления мероприятий по землеустройству, повышению качества земель и их охране. Размер платы за землю зависит от качества и местоположения земельного участка. Плата за землю взимается ежегодно в виде земельного налога и арендной платы.

Между частной собственностью и арендой существуют промежуточные формы землепользования. Одной из таких форм можно назвать *пожизненное наследуемое владение*. Согласно статье 14 Кодекса о земле Республики Беларусь земельные участки могут предоставляться в пожизненное наследуемое владение гражданам Республики Беларусь:

для строительства и обслуживания жилого дома – в случаях, установленных Президентом Республики Беларусь, когда земельные участки предоставляются без проведения аукциона;

для обслуживания принадлежащих им на праве собственности или ином законном основании жилого дома, зарегистрированной организацией по государственной регистрации квартиры в блокированном жилом доме;

для ведения личного подсобного хозяйства в сельских населенных пунктах, поселках городского типа;

для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства;

для коллективного садоводства;

для дачного строительства;

для традиционных народных промыслов (ремесел).

Пожизненный владелец получает землю от собственника и фактически пользуется всеми его правами. Тем не менее он несет ответственность перед собственником за повреждение земли, может

передавать участок другим лицам только на срок своей жизни и не имеет прав передавать его по наследству.

## 5.2. Показатели эффективности использования земельных ресурсов

В отличие от других средств производства земля при правильном обращении не только не утрачивает своих природных качеств, но даже улучшается. Рациональному использованию земель всегда уделялось большое внимание. А в современных условиях эти вопросы стали особенно актуальными, что объясняется рядом причин.

В связи с ростом численности населения и влиянием других факторов уменьшается площадь обрабатываемой земли (пашни) в расчете на душу населения. Это означает, что рост производства и потребления продукции в расчете на человека необходимо обеспечивать с меньшей земельной площади за счет лучшего ее использования.

Данный процесс усугубляется тем, что много земель, причем пригодных для сельского хозяйства, выпадает из оборота в связи с промышленным и гражданским строительством, а также из-за действия эрозии и других факторов, разрушающих почву.

Ограничены также возможности вовлечения в хозяйственный оборот новых больших массивов земель, что широко практиковалось раньше.

Значение рационального использования земель возрастает в связи с ускорением научно-технического прогресса. Некоторые его направления (химизация, механизация, новая технология и др.), если их применять неграмотно, потенциально влекут негативные последствия для почвы. Только научно обоснованное использование достижений НТП позволяет смягчить в ряде случаев и полностью преодолеть возможные отрицательные последствия для почвы, дает человеку мощные средства для бережного обращения с землей.

Улучшение использования земельных ресурсов – комплексная проблема, которая сводится к решению четырех *задач*, которым соответствует система мер, а именно:

- охрана почвы от эрозии и других разрушительных процессов;
- сокращение площадей, которые по разным причинам выпадают из хозяйственного оборота, вовлечение в оборот ранее не используемых участков;
- повышение плодородия земель;

более эффективное использование экономического плодородия почвы.

Расширению сельскохозяйственных земель *способствует рекультивация* – приведение в пригодное состояние площадей, которые ранее использовались для добычи ископаемых и других целей, возвращение их сельскому хозяйству. При проведении землеустройства следует выбирать наиболее экономичные варианты размещения дорог и построек, вовлекать в оборот пустующие земли и залежи.

Охрана почвы и ее плодородия обеспечивается широкой системой специальных мер, куда входят безотвальная обработка почвы, почвозащитные севообороты, полезащитное лесонасаждение, другие способы борьбы с ветровой и водной эрозией.

Повышение экономического плодородия почвы достигается на основе мероприятий, которые увеличивают содержание в ней питательных веществ, улучшают агрофизические свойства и биологическую активность (внесение удобрений, орошение, освоение правильных севооборотов и др.). Благодаря этому содержащиеся в почве питательные вещества становятся более доступными для усвоения растениями.

Для более полного использования улучшенного плодородия почв необходимы также высокопродуктивные сорта растений, интенсивные ресурсо- и энергосберегающие технологии, оптимальная густота посевов, комплексные меры по борьбе с сорняками, болезнями и вредителями растений.

Успешное решение всех задач по улучшению использования почв связано с освоением рациональной системы земледелия. Она представляет собой комплекс агротехнических, мелиоративных и организационно-экономических мероприятий, направленных на рациональное использование земель, сохранение, восстановление и повышение плодородия почвы. Система земледелия включает следующие основные элементы:

- введение и освоение севооборотов;
- приемы борьбы с эрозией почв и их рациональную обработку;
- системы машин и удобрений;
- известкование почв;
- осушение и орошение;
- семеноводство;
- окультуривание естественных сенокосов и пастбищ;
- борьбу с сорняками, вредителями и болезнями растений;
- организационно-экономические и социальные мероприятия.

Существует ряд показателей, характеризующих экономическую эффективность использования земли. Основными из них являются *стоимостные*.

*Землеотдача* ( $Z_{от}$ ) выражает отношение стоимости валовой продукции сельского хозяйства (ВП) к стоимости земельных ресурсов ( $C_3$ ).

$$Z_{от} = ВП / C_3. \quad (5.1)$$

*Землеемкость* ( $Z_{ем}$ ) – это обратный показатель по отношению к землеотдаче. Он может быть определен как отношение стоимости земли к валовой продукции сельского хозяйства

$$Z_{ем} = C_3 / ВП. \quad (5.2)$$

*Объем валовой и товарной продукции сельского хозяйства в расчете на единицу земельной площади* ( $\mathcal{E}_1$ )

$$\mathcal{E}_1 = ВП (ТП) / ПЛ, \quad (5.3)$$

где ВП – стоимость валовой продукции (руб.);

ТП – товарная продукция сельского хозяйства (руб.);

ПЛ – площадь сельскохозяйственных угодий (га).

*Валовой доход в расчете на единицу земельной площади* ( $\mathcal{E}_2$ ):

$$\mathcal{E}_2 = ВД / ПЛ, \quad (5.4)$$

где ВД – валовой доход (разница между стоимостью валовой продукции и материальными затратами  $ВД = ВП - МЗ$ ), руб.

*Чистый доход на единицу земельной площади* ( $\mathcal{E}_3$ )

$$\mathcal{E}_3 = ЧД / ПЛ, \quad (5.5)$$

где ЧД – чистый доход (разница между стоимостью валовой продукции и ее себестоимостью  $ЧД = ВП - С$ , или между валовым доходом и суммой на оплату труда  $ЧД = ВД - ОТ$ ), руб.

*Прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции на единицу земельной площади* ( $\mathcal{E}_4$ )

$$\mathcal{E}_4 = П / ПЛ, \quad (5.6)$$

где П – прибыль (разница между выручкой от реализации продукции и ее полной себестоимостью  $П = В - ПС$ ), руб.

При сравнительной характеристике эффективности использования земли могут применяться косвенные показатели: *натуральные* и *относительные*.

*Натуральные показатели* эффективности использования земли: урожайность сельскохозяйственных культур;

производство основных видов продукции растениеводства (зерна, сахарной свеклы, картофеля и др.) в расчете на 100 га пашни (ц); производство молока, мяса крупного рогатого скота и овец в живой массе, шерсти в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (ц);

производство мяса свиней в живой массе на 100 га пашни (ц);

производство мяса птицы (ц) и яиц (тыс. шт.) в расчете на 100 га посевов зерновых культур.

*Относительные показатели* эффективности использования земли:

обеспеченность хозяйства сельскохозяйственными ресурсами (отношение площади сельскохозяйственных угодий (пашни) на среднегодовую численность работников);

доля сельскохозяйственных угодий в общей площади земли;

распаханность сельскохозяйственных угодий (доля пашни в структуре сельхозугодий);

доля интенсивных культур (пропашных, технических) в структуре посевов;

доля орошаемых земель в площади сельхозугодий.

При определении экономической эффективности использования земли необходимо учитывать структуру и качество сельскохозяйственных угодий. Это позволяет объективно оценивать результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для сравнения эффективности использования земли в хозяйствах с разной структурой сельскохозяйственных угодий целесообразно использовать показатели выхода валовой продукции, валового и чистого дохода, прибыли в расчете на единицу условной пашни

$$\mathcal{E} = ВП (ВД, ЧД, П) / ПЛ_{усл. пашн}. \quad (5.7)$$

Площадь условной пашни рассчитывают по формуле (га)

$$ПЛ_{усл. пашн} = ПЛ_{пашн} + ПЛ_{сен. и пастб} K, \quad (5.8)$$

где ПЛ – площадь (га);

K – коэффициент перевода естественных сенокосов и пастбищ в условную пашню, который рассчитывают по формуле

$$K = Y_{на сен. и пастб} / Y_{на пашн},$$

где Y – урожайность, ц/га.

При сравнении экономической эффективности использования земли на предприятиях с разными по качеству почвами целесообразно использовать выход валовой продукции, валового и чистого

дохода, прибыли в расчете на единицу соизмеримой (кадастровой) площади сельскохозяйственных угодий (ПЛ<sub>к</sub>):

$$\Xi = \text{ВП (ВД, ЧД, П)} / \text{ПЛ}_k \quad (5.9)$$

Соизмеримая (кадастровая) площадь сельскохозяйственных угодий рассчитывается по формуле

$$\text{ПЛ}_k = (\text{ПЛ}_\text{П} \cdot \text{Б1} + \text{ПЛ}_\text{С} \cdot \text{Б2} + \text{ПЛ}_\text{П} \cdot \text{СБ3}) / 100, \quad (5.10)$$

где ПЛ<sub>П</sub> · Б1 – площадь и баллы оценки пашни;

ПЛ<sub>С</sub> · Б2 – площадь и баллы оценки сенокосов;

ПЛ<sub>П</sub> · СБ3 – площадь и баллы оценки пастбищ.

### 5.3. Качественная оценка земель, бонитировка почв.

#### Кадастровая стоимость земельного участка

В мировой теории и практике термин «*земельный кадастр*» определяется как государственное мероприятие по систематическому изучению, учету, регистрации, экономическому описанию и оценке земель, определению и уточнению размеров земельных участков, распределенных по видам земель, их доходности с целью налогообложения землепользователей. Согласно статье 1 Кодекса Республики Беларусь о земле *земельный кадастр* – это совокупность систематизированных сведений и документов о правовом режиме, состоянии, качестве, распределении, хозяйственном и ином использовании земель, земельных участков. Он предназначен для реализации земельного законодательства, регулирования земельных отношений, управления земельными ресурсами, проведения землеустройства, оценки и планирования хозяйственной деятельности землепользователей, землевладельцев и собственников земли, осуществления других мероприятий, связанных с использованием и охраной земли. Данные государственного земельного кадастра используются при установлении прав на земельные участки, совершении сделок с ними, определении стоимости и размеров платежей за землю. В широком понимании кадастр – это не только сама информация о земельных ресурсах, но и вид деятельности по управлению этой информацией (сбор, систематизация, регистрационные, оценочные и иные процедуры).

Государственный земельный кадастр Республики Беларусь структурно состоит из следующих реестров и регистров:

единый реестр административно-территориальных и территориальных единиц Республики Беларусь, который содержит сведения о наименованиях, размерах и границах административно-территориальных и территориальных единиц, их административных центров);

единый государственный регистр недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, который содержит сведения и документы в отношении зарегистрированных земельных участков и расположенных на них объектов недвижимого имущества, в том числе сведения о местоположении земельных участков, их размерах, границах, целевом назначении, правах на эти участки, об ограничениях (обременениях) прав на земельные участки, в том числе земельных сервитутах, а также сведения о сделках с ними;

реестр цен на земельные участки, который содержит сведения о ценах на земельные участки и объекты недвижимого имущества, расположенные на этих участках, зафиксированных на момент совершения сделок с этими участками и объектами недвижимого имущества;

регистр стоимости земельных участков, который содержит сведения о кадастровой стоимости земельных участков, полученной при проведении их кадастровой оценки;

реестр земельных ресурсов Республики Беларусь, который содержит сведения о распределении земель по категориям, видам и землепользователям, составе, структуре, состоянии, качестве и хозяйственном использовании земель, иные сведения о землях.

Основной целью Государственного земельного кадастра является информационное обеспечение всех функций управления земельными ресурсами, содействующих эффективному использованию и охране всех категорий земель, правовая и организационная поддержка экономических механизмов развития рыночных отношений.

Ведение Государственного земельного кадастра осуществляется Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь за счет средств республиканского и местных бюджетов. Сведения Государственного земельного кадастра носят открытый характер, за исключением сведений, отнесенных законодательством к государственным секретам и информации, распространение которой ограничено в целях защиты прав и защищаемых законом интересов граждан. Кадастр является самым надежным источником информирования населения, субъектов хозяйствования и органов власти об объектах недвижимости с точки зрения определения их месторасположения, размера и стоимости. На основании и с помощью кадастровых данных обеспечивается рациональное использование земель-

ных участков, обоснование мелиоративных, почвозащитных и природоохранных мероприятий.

Формы документов, которые гражданину, индивидуальному предпринимателю, юридическому лицу необходимо представить для получения сведений государственного земельного кадастра, и правила их заполнения утверждаются Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь. Сведения Государственного земельного кадастра предоставляются в виде выписок из государственного земельного кадастра, копий земельно-кадастровой документации и в иных формах, предусмотренных законодательством, за плату или бесплатно.

Государственный земельный кадастр обеспечивает рациональное использование и охрану земель, защиту прав собственников, землепользователей и арендаторов и создание объективной основы для установления цены на землю, земельного налога, арендной платы.

В процессе формирования кадастра земель сельскохозяйственного назначения проводят следующие операции: *государственную регистрацию землепользования; количественный и качественный учет земель; оценку земель, которая включает бонитировку почв и экологическую оценку.*

Земли сельскохозяйственного назначения оценивают с учетом их производительной способности, местоположения и других свойств.

*Бонитировка* представляет собой сравнительную оценку качества земель по некоторым основным агротехническим показателям. Она осуществляется на основе почвенных обследований и выражается в относительных величинах – баллах. Бонитировка рассматривается в двух аспектах: как самостоятельный вид оценочных работ при изучении сельскохозяйственных земель и как составная часть массовой кадастровой оценки этих земель. Во втором случае бонитировка становится исходным, первоначальным этапом проведения оценочных работ.

При бонитировке почв учитываются важнейшие почвенные свойства, созданные в процессе образования и окультуривания почв. Для наиболее рационального использования земли в сельском хозяйстве необходим ее всесторонний учет не только в количественном, но и в качественном составе.

Бонитировка почв сельскохозяйственных земель (прежде всего пахотных и земель под постоянными культурами) заключается в определении относительной пригодности рабочих участков по совокупности природных свойств для возделывания основных сельскохозяйственных культур.

Бонитировка почв осуществляется с выделением следующих этапов:

- 1) определение средних значений природно-диагностических признаков (свойств) почв;
- 2) установление средней урожайности за ряд лет (5–7 лет) на каждой почвенной разновидности;
- 3) определение влияния природно-диагностических признаков на урожайность и выбор наиболее существенных из них;
- 4) построение оценочной шкалы бонитировки почв по естественным (природно-диагностическим) свойствам и урожайности основных (типичных) для данного земельного оценочного района сельскохозяйственных культур.

Построение оценочной шкалы осуществляется на основании полученных данных по отдельным признакам природно-диагностических свойств почв или их агропроизводственным группам и урожайности основных сельскохозяйственных культур в балльной системе. Баллы рассчитывают по формуле

$$Б = Y_j / Y_{100} \cdot 100,$$

где Б – балл бонитета почвенной разности или агропроизводственной группы почв (балл естественного плодородия почв);

$Y_j$  – значение признака почвы и группы почв, для которой определяется балл бонитета;

$Y_{100}$  – значение признака почвы, признанной самой лучшей и определенной 100 баллами (замкнутая шкала бонитировки почв).

Первичным объектом бонитировки является рабочий участок, формирование которого определяет содержание следующего этапа работ по качественной оценке земель.

*Рабочий (оценочный) участок* представляет собой однородный в почвенном отношении участок земли, пригодный для выращивания сельскохозяйственных культур и применения в его пределах единой технологии их возделывания.

После формирования рабочих (оценочных) участков процесс бонитировки представляется следующими последовательно осуществляемыми этапами или процедурами:

- 1) определение средневзвешенного исходного бонитета почв на рабочем участке;
- 2) учет поправочных коэффициентов (на эродированность, завалуненность земель, окультуренность почв, контурность пахотных земель, мелиоративное состояние земель, генезис и неоднородность почвенного покрова);

3) учет агроклиматических условий использования земель.

Вся исходная для качественной оценки информация систематизируется в специальных формах таблиц (ведомостей) для последующего формирования в электронном виде «Базы данных земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения».

Заключительный этап качественной оценки связан с расчетом показателей по рабочим участкам и последующим обобщением данных по землепользователям, административным районам, областям и республике в целом. Расчет осуществляется специальной компьютерной программой, в результате по каждому рабочему участку на пашне получают оценочные баллы, дифференцированные по видам сельскохозяйственных культур.

Полученные данные бонитировки используются в сельскохозяйственных организациях (кооперативах, совхозах и фермерских хозяйствах) для планирования рациональных севооборотов и размещения посевов культур, а также для последующей кадастровой оценки земель.

**Кадастровая стоимость земельного участка** представляет собой расчетную денежную сумму, отражающую ценность (полезность) земельного участка при использовании по существующему целевому назначению. Она максимально приближена к рыночной стоимости на дату оценки при наличии достаточного количества рыночной информации. Для кадастровой оценки исследуются цены продаж (цены предложений) объектов недвижимости, тенденции изменения цен, спроса и предложения на недвижимое имущество, условия продажи, условия финансирования, время, в течение которого они находились в форме публичного предложения на рынке до их продажи, рыночные арендные ставки, условия заключения договоров аренды и другие показатели.

Дата кадастровой оценки всегда определяется по состоянию на 1 января года ее проведения. Заказчиками кадастровой оценки земельных участков выступают районные, городские, областные исполнительные комитеты, Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь.

До 2010 г. в Беларуси были утверждены и внесены в регистр стоимости результаты кадастровой оценки земель 208 городов и поселков городского типа, 24 тыс. сельских населенных пунктов, 4710 садоводческих товариществ и данных кооперативов, а также расположенных за пределами населенных пунктов в 118 административных районах.

Согласно данным Национального кадастрового агентства, в 2010 г. оценщиками организации проведена кадастровая оценка земель в следующих городах: Рогачеве, Борисове, Слуцке, Бобруйске, Дубровно, Гомеле, Ельске, Житковичах, Турове, Жлобине, Калининках, Петрикове, Речице, Василевичах, а также в городских поселках: Большевик, Стрешин, Озаричи,орма, Лельчицы, Октябрьский, Копаткевичи и Заречье. Кроме этого была проведена кадастровая оценка земель, расположенных за пределами населенных пунктов, садоводческих товариществ и дачных кооперативов Лельчицкого района.

На 1 января 2011 г. результаты кадастровой оценки земель (за исключением г. Бобруйска, садоводческих товариществ Гомельского и Жлобинского районов) внесены в регистр стоимости земельных участков Государственного земельного кадастра Республики Беларусь и могут быть использованы в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Также в регистр стоимости земельных участков Государственного земельного кадастра Республики Беларусь в 2010 г. были внесены результаты кадастровой оценки земель населенных пунктов: г. Сенно, г. п. Богушевск, г. Глубокое, г. п. Подсвилье, г. п. Яновичи, г. п. Сураж (работы выполнили специалисты ДУП «Проектный институт Витебскгипрозем»), г. Постава, г. п. Воропаево, г. п. Лынтупы (РУП «Витебское агентство по государственной регистрации и земельному кадастру»), г. Новополоцк, г. п. Боровуха (Полоцкий филиал РУП «Витебское агентство по государственной регистрации и земельному кадастру»), г. Барановичи (Барановичский филиал РУП «Брестское агентство по государственной регистрации и земельному кадастру»).

Методы ведения земельного кадастра в западно-европейских странах в принципе мало отличаются от кадастров, разработанных в прошлом, однако представляют собой сложное мероприятие, осуществляемое специальной земельно-кадастровой службой. Общие для всех кадастровых систем этих стран: система регистрации, кадастровые обследования и картография, а также система оценки земель. Эти 3 составляющие и определяют кадастровую систему.

В условиях высокоразвитого сельскохозяйственного производства фермера интересует земля как сфера приложения капитала. Всестороннее знание качества земли и ее продуктивности как средства производства позволяет фермерам с большой выгодой вкладывать капитал в производство сельскохозяйственной продукции. При том, что кадастровая оценка земель в западно-европейских странах проводится преимуще-

щественно в целях налогообложения, ее результаты используют в решении земельно-правовых вопросов, а также разработке агротехнических мероприятий, рекомендаций по борьбе с эрозией почв и др. Имеются также тенденции дальнейшего совершенствования классификации и применения данных земельного кадастра для решения вопросов охраны и рационального использования земель.

За последние годы в зарубежных странах накоплен большой опыт создания автоматизированных информационных систем (АИС) земельного кадастра. Такие системы регистрации недвижимой собственности разработаны и функционируют в Швеции, Австрии, Дании, Швейцарии, Канаде, Германии и др. С их помощью проводится контроль землепользования, управления, планирования; осуществляется оперативная регистрация правового статуса в кадастровых записях; открываются возможности оперативного доступа к данным земельного кадастра всех заинтересованных организаций.

Автоматизированные системы содержат сведения, необходимые для сбора и анализа статистических данных о продаже земельной собственности и жилищном строительстве, нормирования налогов на земельную собственность и формирования отчетов о новых земельных владениях и продажи земельной собственности.

Положительный опыт, накопленный в различных странах мира, можно использовать в практике ведения Государственного земельного кадастра в Республике Беларусь.

#### **5.4. Аренда земельного участка. Платежи за землю**

Аренда представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной и иной деятельности. Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является договор аренды. Договор аренды заключается на началах добровольности и полного равноправия сторон.

Арендная плата устанавливается договором как часть материальных затрат арендатора, включаемая в себестоимость продукции (работ, услуг), и как доход арендодателя. Арендная плата может устанавливаться на все арендованное имущество в совокупности или отдельно по каждому объекту.

Арендная плата за землю и другие природные ресурсы устанавливается по соглашению сторон в порядке и пределах, определяемых законодательством Республики Беларусь.

Основой правового регулирования аренды земельных участков являются Гражданский кодекс Республики Беларусь и Кодекс Республики Беларусь о земле. Аренда земельных участков регулируется общими положениями гражданского законодательства об аренде. Однако земля является компонентом природной среды, поэтому существуют особенности сдачи в аренду земельных участков, установленные законодательством.

На условиях аренды земельные участки могут предоставляться в аренду гражданам, индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам Республики Беларусь, иностранным юридическим лицам и их представительством, иностранным государствам, дипломатическим представительством и консульским учреждениям иностранных государств, международным организациям и их представительством.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику. Арендодателями могут быть также лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Арендодателями земельных участков, находящихся в государственной собственности, являются государственные органы, осуществляющие государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель в соответствии с их компетенцией.

Граждане, негосударственные юридические лица Республики Беларусь, имеющие земельные участки в частной собственности, могут являться арендодателями этих земельных участков при условии соблюдения их целевого назначения.

Объектом аренды может быть только тот земельный участок, в отношении которого сторонами достигнуто соглашение об установлении гражданских прав и обязанностей.

В договоре должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить земельный участок, подлежащий передаче. При отсутствии этих данных условие об объекте, подлежащем передаче в аренду, считается не согласованным сторонами, а договор – не заключенным.

Для согласования названного условия необходимо определить характеристики земельного участка как объекта недвижимого имущества.

К характеристикам земельного участка, установленным статьей 1 Закона Республики Беларусь от 22.07.2002 № 133-З «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним», относятся следующие: кадастровый номер, назначение, описание границ, местонахождение, площадь. Необходимость ука-

зания в договоре количественных и качественных характеристик земельного участка как части земной поверхности определяется исходя из целей приобретения и использования земельного участка.

Таким образом, для наиболее полной характеристики земельного участка следует указывать следующие сведения о нем: кадастровый номер, целевое назначение, описание границ, местонахождение, площадь, а также ограничения и обременения земельного участка, сведения о расположенном на земельном участке ином недвижимом имуществе (капитальных строениях (зданиях, строениях)).

Сроки и иные условия аренды земельного участка определяются договором аренды земельного участка. Определение сроков аренды зависит от хозяйственных целей использования арендуемых земельных участков.

Договор аренды заключается на срок, определенный договором. Если срок аренды в договоре не определен, договор аренды считается заключенным на неопределенный срок.

В отдельных случаях законодательством определены минимальный и максимальный сроки аренды земельного участка.

Так, срок аренды земельного участка для ведения сельского хозяйства не может быть менее 10 лет. Срок аренды земельного участка, находящегося в государственной собственности и предоставляемого для целей, связанных со строительством и (или) обслуживанием капитальных строений (зданий, сооружений), должен быть не менее нормативного срока строительства и (или) эксплуатации этих капитальных строений (зданий, сооружений). Предоставление земельного участка на более короткий срок может осуществляться только с согласия лиц, которым предоставляется этот земельный участок. Срок аренды земельного участка не должен превышать 99 лет.

За право заключения договоров аренды земельных участков, находящихся в государственной собственности, взимается плата. Размер платы за право заключения договоров аренды земельных участков, находящихся в государственной собственности, определяется на основании кадастровой стоимости участков (при предоставлении земельных участков без проведения аукциона) либо по результатам аукциона. Случаи, в которых плата за право заключения договоров аренды земельных участков, находящихся в государственной собственности, не взимается, определены в Кодексе о земле.

Согласно пункту 1 Указа Президента Республики Беларусь от 01.03.2010 № 101 «О взимании арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности» размер еже-

годной арендной платы за земельный участок, находящийся в государственной собственности, определяется местным исполнительным комитетом, администрацией свободной экономической зоны исходя из кадастровой стоимости такого участка с применением коэффициентов к кадастровой стоимости по видам функционального использования земельных участков.

Следует выделить особенности исчисления и уплаты арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности. Арендная плата за земельные участки не относится к налоговым платежам в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь. Вместе с тем порядок ее установления, расчета, уплаты и т. п. аналогичен соответствующему порядку для налогов, сборов (пошлин). Согласно подпункту 1.17 пункта 1 Указа № 101 плательщики арендной платы за земельные участки пользуются правами и исполняют обязанности, установленные для плательщиков налогов, сборов (пошлин).

Таким образом, пользование земельными участками в Республике Беларусь является платным. Формами платы за пользование земельными участками являются *земельный налог* или *арендная плата*.

За пользование земельными участками, находящимися в частной собственности, пожизненном наследуемом владении, постоянном или временном пользовании, уплачивается земельный налог в соответствии с налоговым законодательством.

За пользование земельными участками, находящимися в аренде, уплачивается арендная плата.

Размер арендной платы за пользование земельными участками, находящимися в частной собственности граждан, частной собственности негосударственных юридических лиц Республики Беларусь, определяется договором аренды земельного участка.

*Земельную ренту* можно представить в общем виде как форму экономической реализации собственности на землю. В ее составе различают абсолютную, дифференциальную, монопольную ренты.

Наличие частной собственности на землю обуславливает возникновение *абсолютной ренты* как части прибавочной стоимости, присваиваемой государством и другими землевладельцами в силу монополии собственности на землю.

Абсолютную ренту получают со всех сельскохозяйственных земель независимо от их качества, месторасположения и производительности дополнительных вложений. Мелкие землевладельцы не имеют возможности получать значительную абсолютную ренту, так



как их издержки на производство сельскохозяйственных продуктов выше складывающегося общественно нормального уровня издержек.

Абсолютная рента увеличивает размер платы за землю и является одной из причин возникновения противоречий между землевладельцами и землепользователями, в том числе арендаторами и государством.

Другим важным аспектом экономического регулирования управления земельными ресурсами является *дифференциальная рента*, представляющая собой часть прибавочной стоимости, которая присваивается землевладельцами, так как они имеют монопольное право на землю в качестве объекта хозяйствования.

Дифференциальная рента возникает на основе монополии на землю как объект хозяйствования, так как каждый предприниматель получает в свое распоряжение конкретный ограниченный участок. По качеству они могут значительно различаться и при равновеликих затратах обеспечивать получение разного количества продукции, а следовательно, и прибыли. С увеличением спроса на сельскохозяйственную продукцию в хозяйственный оборот вовлекаются худшие участки земли, с которых получают обычную прибыль, а на средних и лучших – более высокую. Дополнительная прибыль и превращается затем в дифференциальную ренту.

Экономическая причина образования дифференциальной ренты – превышение прибавочной стоимости над средней прибылью, которое создается благодаря более высокой производительности труда работников сельского хозяйства и дополнительно вложенному капиталу на относительно лучших и средних по плодородию и месторасположению земельных участках. В условиях ограниченности вовлекаемых в общественное производство лучших и средних по плодородию и месторасположению земель используют и худшие массивы земель. Это обуславливается ростом населения и его потребностей в сельскохозяйственных продуктах, необходимостью удовлетворения промышленности в сельскохозяйственном сырье.

В экономической теории дифференциальная рента подразделяется на ренту I и II.

*Дифференциальная рента I* представляет собой разницу между ценой производства сельскохозяйственной продукции на наихудших землях и индивидуальной ценой производства на лучших и средних земельных участках. Объективное условие ее образования – более высокое плодородие земель и лучшее месторасположение по отношению к рынкам сбыта, пунктам приобретения средств производства, транспортным магистралям и т. д.

*Дифференциальная рента II* – разница между общественной и индивидуальной ценой производства, которая образуется за счет дополнительных вложений капитала в одни и те же участки земли как землевладельцем, так и арендатором. При заключении нового арендного договора дифференциальную ренту II (как добавочную прибыль) присваивают землевладельцы путем повышения арендной платы, а во время действия «старого» договора – арендатор, ибо в противном случае арендатор не будет вкладывать свой капитал в землю. Дифференциальную ренту I присваивают только землевладельцы.

*Монопольная земельная рента* образуется на землях исключительного качества, на которых возможно производство редких по своим потребительским свойствам видов сельскохозяйственной продукции. Образование и наличие ее на землях сельскохозяйственного назначения на территории Беларуси является дискуссионным. Возможно, монопольной рентой обладают земельные участки, пригодные для возделывания отдельных растений, например, лекарственных трав или кустарников в особых местопроизрастаниях. Однако в полной мере монопольная земельная рента проявляется на землях населенных пунктов, прежде всего в городах. Здесь она образуется на отдельных участках, которые в силу действия природных, социальных и экологических факторов приобретают особо ценные свойства.

## 5.5. Оценка стоимости земельных участков

Оценка стоимости земельных участков в Республике Беларусь регулируется СТБ 52.2.01 «Оценка земельных участков». Определены следующие виды стоимостей земельных участков.

1. *Рыночная стоимость* – представляет собой расчетную денежную сумму, по которой, наиболее вероятно, продавец земельного участка согласен его продать, а покупатель – приобрести. При этом учитываются следующие условия:

стороны сделки обладают достаточной осведомленностью о земельном участке и рынке объектов-аналогов;

стороны сделки действуют компетентно, расчетливо, добровольно и добросовестно;

земельный участок представлен продавцом в форме публичного предложения на рынке;

продавец и покупатель имеют достаточное время для выбора варианта совершения сделки;

на продавца не налагается дополнительных обязательств, кроме обязательства передать земельный участок, а на покупателя – кроме обязательства принять земельный участок и уплатить за него определенную денежную сумму.

2. *Рыночная стоимость в текущем использовании* – представляет собой рыночную стоимость земельного участка, учитывающую сложившиеся условия его использования, т. е. определяется без учета наиболее эффективного использования.

3. *Кадастровая стоимость* – представляет собой расчетную денежную сумму, отражающую ценность (полезность) земельного участка при использовании по существующему целевому назначению.

4. *Инвестиционная стоимость* – представляет собой стоимость земельного участка для конкретного инвестора или группы инвесторов, учитывающую индивидуальные требования к инвестициям и целесообразность инвестирования при установленных инвестиционных целях.

5. *Специальная стоимость* – представляет собой стоимость земельного участка, превышающую рыночную стоимость, которую заплатил бы покупатель, имеющий интерес в активе, связанном с оцениваемым земельным участком экономически, юридически или географически. Приращение стоимости отражает особые преимущества от сочетания интересов для данного покупателя, которые не доступны другим покупателям на рынке.

Кадастровая оценка земельных участков проводится с применением одного или нескольких методов оценки: доходного, затратного, сравнительного, метода кадастровой оценки.

В рамках сравнительного, доходного и затратного методов оценки основными методами расчета стоимости земельных участков являются методы сравнительного анализа продаж, выделения, распределения, остатка для земли, прямой капитализации дохода, предполагаемого использования.

*Метод сравнительного анализа продаж* основан на сопоставлении и анализе данных о продаже аналогичных участков. Метод применяют в основном для оценки застроенных и незастроенных земельных участков. Расчеты выполняются в следующей последовательности.

Этап 1. Выбор аналогичного участка, цену продажи которого делят на площадь. Полученную цену 1 кв. м (или 1 га) берут в качестве исходного значения стоимости.

Этап 2. Оценка поправок по ряду факторов с учетом отличий между оцениваемым и аналогичным участками. Рекомендуется определять и вносить поправки в такой последовательности факторов: местоположение, качественные характеристики. Поправки по каждому из перечисленных выше факторов берутся в пределах до 10 %.

Этап 3. Расчет скорректированной стоимости 1 кв. м (1 га) с внесением поправок по факторам. Если сравнение ведется с несколькими аналогами, то получают несколько значений скорректированной стоимости, из которых выбирают итоговое значение.

Этап 4. Расчет стоимости участка. Для этого стоимость 1 кв. м умножается на площадь участка.

*Метод остатка для земли* является разновидностью метода капитализации. Для применения метода должна быть известна (и достаточно точно) стоимость зданий и сооружений, а также среднегодовой операционный доход от недвижимого имущественного комплекса (ИК) предприятия. Расчеты выполняются в три этапа.

Этап 1. Определение части операционного дохода, которая приходится на здания и сооружения

$$E_{зд} = S_{зд} \cdot R_{зд}, \quad (5.11)$$

где  $S_{зд}$  – текущая стоимость зданий и сооружений в твердых денежных единицах;

$R_{зд}$  – коэффициент капитализации для зданий и сооружений.

Коэффициент капитализации для зданий и сооружений  $R_{зд}$  складывается из коэффициента капитализации для земли ( $R_K$ ) и коэффициента возврата капитала ( $R_{воз}$ )

$$R_{зд} = R_K + R_{воз}. \quad (5.12)$$

Коэффициент возврата капитала может определяться двумя способами: либо как величина, обратная сроку службы зданий, либо по формуле фактора фонда возмещения.

Этап 2. Определение части операционного дохода, относимой к земле. Для этого из общего дохода ( $E$ ) вычитается рассчитанный выше доход от зданий, как это показано в формуле

$$E_{зем} = E - E_{зд}. \quad (5.13)$$

Этап 3. Определение стоимости земли и сооружений методом прямой капитализации. Доход, приходящийся на землю ( $E_{зем}$ ), делится на коэффициент капитализации ( $R_K$ ), как это показано в формуле

$$S_{зем} = E_{зем} / R_K. \quad (5.14)$$

Метод средневзвешенного коэффициента капитализации предполагает «долевой» подход к оценке. Расчеты этим методом выполняются поэтапно:

Этап 1. Определяется, в какой пропорции стоимость всего имущественного комплекса можно разбить на стоимость земельного участка и стоимость зданий и сооружений. Для таких оценок используют данные о нормативных ценах земли и ценах на строительные работы по возведению зданий;

Этап 2. Рассчитывается значение средневзвешенного коэффициента капитализации для ИК в целом по формуле

$$R_{\text{ср}} = R_{\text{зд}} Y_{\text{зд}} + R_{\text{к}} Y_{\text{зем}}, \quad (5.15)$$

где  $Y_{\text{зд}}$ ,  $Y_{\text{зем}}$  – доля зданий и земельного участка в общей стоимости ИК соответственно.

Этап 3. Определение стоимости ИК в целом методом капитализации дохода по формуле

$$S = E / R_{\text{ср}}. \quad (5.16)$$

Этап 4. Определение стоимости земельного участка с помощью долевого коэффициента по формуле

$$S_{\text{зем}} = S \cdot Y_{\text{зем}}. \quad (5.17)$$

Расчет стоимости методом выделения производится в следующей последовательности:

определение рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса;

определение стоимости восстановления или стоимости замещения недвижимых улучшений;

определение величины накопленного износа;

определение косвенных затрат;

определение прибыли предпринимателя;

определение рыночной стоимости оцениваемого земельного участка.

Определение рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса, в состав которого входит оцениваемый земельный участок, осуществляется по технологии, приведенной в СТБ 52.3.01 (п. 2.1).

Определение стоимости восстановления или стоимости замещения недвижимых улучшений оцениваемого земельного участка осуществляется по технологии, приведенной в СТБ 52.3.01 (п. 2.1).

Величина накопленного износа, приходящегося на недвижимые улучшения, определяется методами нормативного износа, средневзвешенного износа, экономической жизни, разбивки или рыночной выборки по технологии, приведенной в СТБ 52.3.01 (п. 2.1).

Косвенные затраты определяются как дополнительные затраты, не включенные в стоимость строительства и необходимые для нормального функционирования недвижимости, в период размещения ее на рынке до продажи или сдачи в аренду. К косвенным затратам можно отнести:

- расходы на маркетинговые услуги по продаже недвижимости, в том числе затраты на рекламу;
- затраты на изготовление землеустроительного дела;
- затраты на проведение технической инвентаризации;
- затраты на регистрацию имущественных прав;
- затраты на содержание недвижимости за период ее размещения на рынке до ее продажи или сдачи в аренду;
- дополнительные затраты, накладываемые на инвестора в соответствии с инвестиционным договором, решениями местных исполнительных и распорядительных органов;
- другие.

Прибыль предпринимателя (инвестора) определяется как величина вознаграждения, которую инвестор ожидает получить в виде премии за использование своего капитала. Если инвестиционные затраты на создание недвижимого имущественного комплекса равны его рыночной стоимости (премия инвестора отсутствует) или превысили величину рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса, рассчитывается убыток предпринимателя (инвестора), величина которого вычитается из стоимости объекта недвижимости.

Прибыль предпринимателя может рассчитываться на основании анализа рыночной информации путем сравнения альтернативных инвестиций или путем индивидуальных опросов профессиональных участников рынка недвижимости о наиболее вероятной прибыльности аналогичных инвестиций, а также другими методами.

Расчет рыночной стоимости оцениваемого земельного участка производится путем вычитания из рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса стоимости восстановления или замещения недвижимых улучшений с учетом накопленного износа, косвенных затрат и прибыли предпринимателя.

Расчет стоимости методом распределения производится в следующей последовательности:

- определение рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса;
- определение доли стоимости земельного участка;
- определение рыночной стоимости оцениваемого земельного участка.

Наиболее вероятная доля стоимости оцениваемого земельного участка в рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса определяется путем анализа рыночной информации о доле рыночной стоимости (цены) аналогичных земельных участков в рыночной стоимости (цене) аналогичных недвижимых имущественных комплексов.

Расчет рыночной стоимости оцениваемого земельного участка производится путем умножения рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса, включающего в себя оцениваемый земельный участок, на наиболее вероятное значение доли земельного участка в рыночной стоимости недвижимого имущественного комплекса.

Для определения *кадастровой стоимости земель* применяется метод кадастровой оценки. Земельные участки оцениваются отдельно по каждому из перечисленных видов *их функционального использования*:

- общественно-деловой (административно-деловая, культурно-просветительская, научно-образовательная, торгово-обслуживающая, лечебно-оздоровительная, спортивно-рекреационная застройка);

- жилая многоквартирная застройка;
- жилая усадебная застройка;
- производственный (промышленная, коммунально-обслуживающая, коммунально-складская застройка);
- рекреационный.

Кадастровая стоимость земельного участка определяется путем умножения кадастровой стоимости 1 м<sup>2</sup> земель по виду функционального использования земель на площадь земельного участка (табл. 5.2) и на коэффициенты, учитывающие обеспеченность земельного участка централизованными инженерными коммуникациями, наличие асфальтированного, железнодорожного подъездов и доступность автодорог международного и республиканского значения (табл. 5.3).

Таблица 5.2

Методология расчета кадастровой стоимости земельного участка

Номер строки	Показатель
1	Кадастровый номер земельного участка
2	Адрес (местоположение) земельного участка
3	Целевое назначение земельного участка
4	Площадь земельного участка, м <sup>2</sup>
5	Номер оценочной зоны

Номер строки	Показатель
6	Вид функционального использования земель (общественно-деловая зона – О; жилая усадебная зона – Ж <sub>у</sub> ; жилая многоквартирная зона – Ж <sub>м</sub> ; производственная зона – П; рекреационная зона – Л)
7	Кадастровая стоимость 1 кв. м земель оценочной зоны для соответствующего вида функционального использования земель, у. е. (руб.) (форма КЗВвн)
8	Обеспеченность (возможность подключения) электро-снабжением (да -1,10/нет -1,00)
9	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным газоснабжением (да -1,30/нет -1,00)
10	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным водоснабжением (да -1,30/нет -1,00)
11	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным водоотведением (канализации) (да -1,20/нет -1,00)
12	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным теплоснабжением (да -1,20/нет -1,00)
13	Наличие асфальтированного подъезда (да -1,10/нет -1,00)
14	Наличие железнодорожного подъезда (да -1,10/нет -1,00)
15	Доступность автодорог (менее 500 м по прямой) международного и республиканского значения (да -1,10/нет -1,00)
16	Кадастровая стоимость земельного участка, руб. (у. е.), (стр.4×стр.7×стр.8×стр.9×стр.10×стр.11×стр.12×стр.13 × стр.14×стр.15)

Таблица 5.3

Факторы оценки и значения коэффициентов для расчета кадастровой стоимости земельных участков

Номер строки	Наименование фактора оценки	Значение коэффициента
1	Обеспеченность (возможность подключения) электроснабжением	да-1,10 нет -1,00
2	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным газоснабжением	да-1,30 нет -1,00

Окончание табл. 5.3

Номер строки	Наименование фактора оценки	Значение коэффициента
3	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным водоснабжением	да-1,30 нет -1,00
4	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным водоотведением (канализации)	да-1,20 нет -1,00
5	Обеспеченность (возможность подключения) централизованным теплоснабжением	да-1,20 нет -1,00
6	Наличие асфальтированного подъезда	да-1,10 нет -1,00
7	Наличие железнодорожного подъезда (для производственной зоны)	да-1,10 нет -1,00
8	Доступность автодорог (менее 500 м по прямой) международного и республиканского значения	да-1,10 нет -1,00

Законодательство устанавливает (ст. 12 Кодекса Республики Беларусь «О земле»), что негосударственным юридическим лицам Республики Беларусь земельные участки, находящиеся в государственной собственности могут предоставляться в частную собственность по результатам аукциона. Без проведения аукциона земельные участки могут предоставляться негосударственным юридическим лицам для обслуживания принадлежащих им на праве собственности капитальных строений, расположенных на приобретаемых ими в частную собственность земельных участках, а также в иных случаях, определяемых Президентом Республики Беларусь.

## Тема 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

- 6.1. Понятие и классификация трудовых ресурсов.
- 6.2. Определение потребности организации в трудовых ресурсах.
- 6.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов.
- 6.4. Пути повышения производительности труда.

### 6.1. Понятие и классификация трудовых ресурсов

Одним из важнейших факторов, используемых для производства экономических благ, являются трудовые ресурсы. На уровне отдельного предприятия вместо термина «трудовые ресурсы» чаще используют «кадры» и «персонал», это ресурс, обладающий общеобразовательными и профессиональными знаниями для работы на предприятии.

*Кадры предприятия* – это состав работников, занятых определенной трудовой деятельностью.

Роль трудовых ресурсов существенно возрастает в период рыночных отношений. Инвестиционный характер производства, его высокая наукоемкость, приоритетность вопросов качества продукции изменили требования к работнику, повысили значимость творческого отношения к труду и высокого профессионализма. Это привело к существенным изменениям в принципах, методах и социально-психологических вопросах управления персоналом на предприятии.

В условиях рыночных отношений способность к труду делает рабочую силу товаром. Но это не обычный товар, его отличие от других состоит в том, что он, во-первых, создает стоимость больше, чем он стоит; во-вторых, без его привлечения невозможно осуществлять любое производство; в-третьих, от него во многом зависит степень (эффективность) использования основных и оборотных производственных фондов.

Какие бы технические возможности, организационно-управленческие преимущества ни открывались перед предприятием, оно не начнет работать эффективно без соответствующего человеческого ресурса. Ведь все в конечном итоге зависит от людей, от их квалификации, умения и желания работать.

Новые производственные системы состоят не только из совершенных машин и механизмов, которые практически не делают ошибок. Они включают также и людей, которые должны работать в

тесном взаимодействии, быть готовыми к выработке и реализации новых идей. Обеспечить тесное взаимодействие множества людей в ходе решения сложнейших технических и производственных проблем невозможно без глубокой заинтересованности каждого в конечном результате и сознательного отношения к работе. Именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы, является краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности.

Структура производственного процесса должна базироваться на научных принципах организации труда, которые предполагают:

углубление разделения труда и улучшение кооперации труда на основе целесообразного расчленения производственного процесса;

рациональный подбор профессионально-квалификационного состава рабочих и их расстановка;

совершенствование трудовых процессов путем разработки и внедрения наиболее рациональных методов и приемов труда;

внедрение эффективных форм коллективной работы;

совершенствование нормирования труда на основе использования резервов, снижения затрат труда и наиболее рациональных режимов работы оборудования;

создание наиболее благоприятных в санитарно-гигиеническом, психофизиологическом, эстетическом отношении условий труда, введение рациональных графиков работы, режимов труда и отдыха на производстве.

Обобщающими показателями реализации этих принципов служат:

рост производительности труда;

удовлетворение состоянием санитарно-гигиенических и психофизиологических условий труда;

удовлетворение содержательностью труда и его привлекательностью.

Наем сотрудников в условиях рыночной экономики предполагает поддержание постоянных связей с учебными заведениями, использование при приеме на работу системы заявок и рекомендаций, проведение экзаменов и собеседований, оценку рекомендаций, отзывов и установление испытательного срока. Основные источники пополнения кадров на предприятии – все виды учебных заведений, предприятия с аналогичными профессиями.

Трудовые отношения – едва ли не самый сложный аспект работы предприятия. Гораздо легче справиться с техническими и технологическими неполадками, чем разрешить конфликтные ситуации, воз-

никающие в коллективе, где нужно учитывать индивидуальные склонности, личностные установки, психологические предпочтения. Данные обстоятельства обуславливают и предполагают разработку и проведение на каждом предприятии соответствующей *кадровой политики*. Основными ее направлениями должны стать: определение потребностей в рабочей силе по количеству, качеству и форме ее привлечения, разработка мероприятий по улучшению ее использования. Последнее относится как к повышению ее квалификации, так и к созданию условий для полного проявления мотивации к высокопроизводительному труду со стороны каждого работника. Кадровая политика должна строиться с учетом формирования существующего рынка труда и специфики производства на предприятии. Критерием ее оценки должна стать эффективность экономики производства.

Проведение кадровой политики предполагает осуществление определенного учета работающих на предприятии. Численность кадров характеризуется списочным составом на определенную дату.

Списочный состав предприятия – это работники, принятые на постоянную или временную работу, связанную с основной или неосновной деятельностью, на срок один день и более. Списочный состав учитывается за каждый день и включает: фактически работающих; находящихся в простое, ежегодных дополнительных отпусках и отсутствующих по каким-либо другим причинам (служебные командировки); не явившихся на работу с разрешения администрации; выполняющих государственные и общественные обязанности; привлеченных на сельскохозяйственные работы (если за ними сохраняется заработная плата); не явившихся по болезни; находящихся в декретном отпуске, не оплачиваемом дополнительном отпуске по уходу за ребенком; работающих неполный рабочий день или неделю; надомников. Показатель списочного состава работников определяется по данным табельного учета ежедневно.

*Работники предприятий делятся* на промышленно-производственный персонал и персонал непромышленных подразделений (рис. 6.1).

*Промышленно-производственный персонал* (ППП) занят непосредственно в производственной деятельности и обслуживании производства: работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров.

К персоналу непромышленных подразделений относятся работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях.

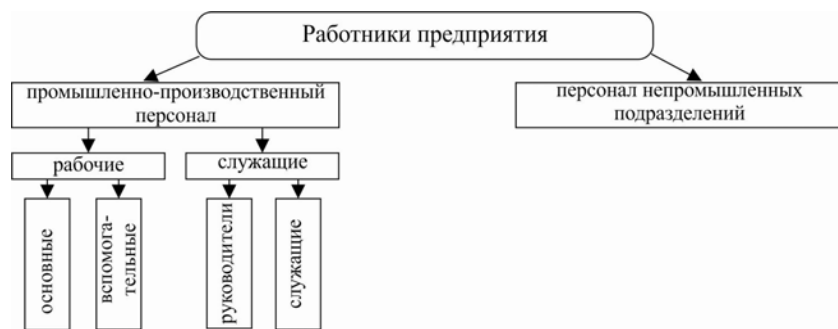


Рис. 6.1. Структура персонала организации

Самая многочисленная и основная категория персонала – это *рабочие*, которые непосредственно участвуют в производстве продукции, а также в ремонте и уходе за оборудованием, производят перемещение предметов труда и готовой продукции. К ним относят работников предприятия, непосредственно занятых созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг.

*Структура кадров предприятия* – это соотношение различных категорий работников в их общей численности.

Удельный вес той или иной категории определяется особенностями отрасли. Так, например, для предприятий АПК по сравнению с машиностроением характерен высокий удельный вес вспомогательных рабочих. Это связано с особенностями производства, а именно – высока доля работ, связанных с приемом сырья, сортировкой, его складированием и транспортными операциями.

Специфика пищевых и перерабатывающих предприятий АПК, производящих самые разнообразные продукты питания в широком диапазоне, требует применения различных технологий и способов организации производственного процесса. Это, в свою очередь, обуславливает особые требования к профессионально-квалификационному составу их кадров. Прежде всего, это проявляется в необходимости привлечения лиц, имеющих специфические профессии, присутствующие только этой отрасли промышленности.

*Профессия* – вид трудовой деятельности в системе общественного разделения труда, обусловленный совокупностью знаний и трудовых навыков, приобретенных работниками в результате специального обучения и практики.

*Квалификация работников* определяется уровнем специальных знаний и практических навыков и характеризует степень сложности выполняемого ими конкретного вида работы. Соответствие способностей, физических и психологических качеств той или иной профессии означает профессиональную пригодность работника.

Для предприятий пищевой промышленности по целому ряду профессий характерна передача опыта из поколения в поколение (хлебопеки, дегустаторы и т. д.). Разделение труда в пределах профессии определяет понятие «*специальность*», которое характеризуется совокупностью знаний и навыков для осуществления узкого круга видов трудовой деятельности. Например, профессия «винодел» объединяет ряд специальностей.

Требования к знаниям и умениям рабочих отражены в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (ЕТКС), а служащих – в Квалификационном справочнике должностей служащих (ЕКС).

## 6.2. Определение потребности организации в трудовых ресурсах

При оценке потребности в трудовых ресурсах на предприятии сравнивают фактическое наличие работников с требуемым в соответствии с целями деятельности организации, для чего она должна быть полностью обеспечена ими по количеству и по качеству.

Планирование потребностей в персонале является начальной ступенью процесса кадрового планирования и базируется на данных об имеющихся и запланированных рабочих местах, плане проведения организационно-технических мероприятий, штатном расписании и плане замещения вакантных должностей.

Процесс определения потребности в трудовых ресурсах включает в себя 3 этапа:

- 1) оценка наличных ресурсов;
- 2) расчет будущих потребностей;
- 3) программа удовлетворения потребностей в персонале.

Процесс подбора персонала необходимо начинать с нормирования труда, анализа трудозатрат и эффективности использования

рабочего времени. Это сложные процессы, но только они позволяют определить, действительно ли необходима эта должность и в какой момент она реально должна быть заполнена. Руководство должно определить, сколько человек занято выполнением каждой операции, требующейся для реализации конкретной цели.

Второй этап – прогнозирование численности персонала, необходимого для реализации целей организации. Это весьма сложная задача, поскольку нормативы затрат рабочего времени не всегда верно отражают реальные затраты труда, необходимые для выполнения работ. Более того, трудовые ресурсы значительно отличаются по качеству.

Программа удовлетворения потребности в персонале должна включать в себя конкретные, подробно разработанные мероприятия по привлечению, отбору, найму, подготовке и продвижению работников, требующихся для реализации целей организации.

Конкретное определение потребности в персонале представляет собой расчет необходимого числа работников по их количеству, квалификации, времени, занятости и расстановке в соответствии с текущими и перспективными задачами развития предприятия. Расчет производится на основе сравнения расчетной потребности в рабочей силе и фактического состояния обеспеченности на определенную дату и представляет собой информационную основу для принятия управленческих решений в области привлечения персонала, его подготовки и переподготовки.

При определении численности персонала рассчитывают следующие показатели:

обеспеченность рабочей силой (%) –  $N_{об}$  – отношение фактической численности работающих  $ЧР_{ф}$  к потребной  $ЧР_{п}$

$$N_{об} = ЧР_{ф} \div ЧР_{п} \cdot 100 \% ; \quad (6.1)$$

коэффициент использования рабочей силы (%) –  $K_{и.р.с}$  – отношение фактически отработанного времени  $T_{ф}$  к нормативному  $T_{норм}$

$$K_{и.р.с} = T_{ф} \div T_{норм} \cdot 100 \% ; \quad (6.2)$$

коэффициент сезонности использования трудовых ресурсов –  $K_{с.тр}$  – отношение максимальной месячной занятости  $Tr_{макс}$  (чел.) к среднегодовой  $Tr_{сг}$  (чел.)

$$K_{с.тр} = Tr_{макс} \div Tr_{сг} ; \quad (6.3)$$

– размах сезонности использования труда  $P_c$  отношение максимальной месячной занятости  $Tr_{макс}$  (чел.) к минимальной  $Tr_{мин}$  (чел.)

$$P_c = Tr_{макс} \div Tr_{мин} . \quad (6.4)$$

Коэффициент сезонности использования трудовых ресурсов является достаточно высоким на предприятиях пищевой промышленности ввиду сезонного получения продовольствия в нашей стране. Лишь частично продукция для переработки может храниться (ограниченное время), как например, сахарная свекла, зерно. С другой стороны, производство сельскохозяйственного сырья – неравномерно распределено в течение года, основной поток приходится на конец лета – середину осени. Данное обстоятельство обуславливает сезонность производства продукции и использования труда на предприятиях пищевой промышленности в Республике Беларусь.

Далее при планировании оценивают негативные показатели – текучесть кадров и возможность срывов. Для этого рассчитывают коэффициент текучести кадров ( $K_T$ ) и коэффициент невыходов на работу ( $K_{нр}$ )

$$K_T = \frac{\text{Число увольнений в период (год)}}{\text{Среднее число работников в периоде}} \cdot 100\% , \quad (6.5)$$

$$K_{нр} = \frac{\text{Число отработанных дней}}{\text{Число дней, которые должны быть отработаны}} \cdot 100\% . \quad (6.6)$$

Проблема обеспечения кадрами пищевых предприятий республики многогранна и сложна. Она затрагивает многие вопросы ведения экономики. Исходным моментом в ее решении является определение количественного и качественного состава работающих. Эффективное решение этой проблемы упирается в правильность определения величины рабочего времени, необходимого для изготовления определенного продукта или для выполнения определенных работ и услуг. Определение величины необходимого времени является непростой задачей.

Понятие «необходимое рабочее время» весьма условно, поскольку оно определяется не только технико-организационными, но и социальными условиями. Для его определения необходимо провести всесторонний анализ производственных возможностей каждого рабочего места, всех основных элементов трудового процесса и уровня его организации как с экономической, так и технической точек зрения. Величина необходимого рабочего времени также связана с уровнем интенсивности труда, ее определение представляет собой сложную задачу, связанную с правильностью установления норм труда. Степень напряженности норм обычно определяется на основе коэффициента их выполнения. Если он высок, то считается, что сте-



пень напряженности низкая, и, наоборот, если он невысок – то степень напряженности высокая.

Вторая сторона решения проблемы обеспечения рабочей силой заключается в правильности определения квалификационного состава привлекаемых на производство работников. Это определение основывается на оценке качества труда. Под понятием «*качество труда*» понимается сложность труда, в ряде стран – сложность и ответственность. В целом это качество трудовой деятельности, выражающее существенное, определяющее свойство того или иного конкретного труда, отличающего его от другого. В процессе образования стоимости сложный труд рассматривается как умноженный простой труд, как затрата квалифицированной рабочей силы, более производительной, а поэтому за один и тот же период времени создающей более высокую стоимость. На практике качество труда определяется с помощью суммарного и аналитического методов оценки работы.

При *суммарном методе* степень качества труда определяется экспертными комиссиями по всей совокупности факторов, характеризующих работу (сложность, ответственность, тяжесть и др.).

При *аналитическом методе* оценка работ производится не по всей совокупности факторов, а по каждому фактору в отдельности. Для каждого фактора устанавливается определенное количество баллов. В обоих вышеназванных методах основным фактором является сложность труда, представляющая совокупность требований.

### 6.3. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов

Для эффективного использования труда, управления трудовыми коллективами рассчитывают ряд показателей. Наиболее значимыми из них являются: обеспеченность рабочей силой, коэффициент использования рабочей силы, коэффициент сезонности использования трудовых ресурсов, размах сезонности использования труда. Данные показатели были описаны выше и отражают количественную составляющую наличия трудовых ресурсов. Далее состояние кадров на предприятии определяют с помощью следующих коэффициентов: приема кадров, стабильности кадров и текучести кадров.

*Коэффициент приема кадров* ( $K_{пр}$ ) определяется отношением количества работников, принятых на работу за данный период ( $P_{п}$ ) к среднесписочной численности работников за тот же период ( $P$ )

$$K_{пр} = \frac{P_{п}}{P}. \quad (6.7)$$

Среднесписочная численность определяется путем суммирования списочного состава за все дни периода (месяц, квартал, год) и делением на число календарных дней в период.

*Коэффициент стабильности кадров* ( $K_c$ ) рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством, как на предприятии в целом, так и в отдельных его подразделениях, и рассчитывать отношением количества постоянных работников ( $P_{пост}$ ) к среднесписочной численности ( $P$ )

$$K_c = \frac{P_{пост}}{P}. \quad (6.8)$$

Главным показателем качества наличия и использования трудовых ресурсов на предприятиях пищевой промышленности, как и других отраслей, считается производительность труда.

*Производительность труда* – это результативность процесса труда, эффективность деятельности человека в сфере материального производства. Уровень производительности труда определяется путем сопоставления затрат труда с результатами трудового процесса. Различают затраты живого и овеществленного (прошлого) труда.

Под *затратами живого труда* понимаются затраты труда работников предприятия.

*Овеществленный труд* – это труд, затраченный на создание средств производства – сырья, материалов, оборудования, используемых для изготовления продукции на предприятии. В связи с этим различают производительность труда, учитывающую только затраты живого труда, и производительность общественного труда, учитывающую затраты как живого, так и прошлого труда.

Производительность живого труда характеризует его эффективность в каждом звене производства. Только живой труд создает продукт. Производительность общественного труда характеризует совокупный результат, эффективность общих затрат как живого труда, так и овеществленного.

Результатом трудового процесса является объем произведенной продукции или объем выполненной работы.

Экономическое содержание повышения производительности живого труда заключается в увеличении выпуска продукции или объема выполненных работ при затратах одного и того же количе-

ства труда или, что то же самое, в уменьшении количества труда, затрачиваемого на производство единицы продукции.

Сокращение затрат овещественного труда на единицу продукции (работ, услуг) означает экономию труда, который был затрачен за пределами данного предприятия. Поэтому рациональное использование основных и оборотных фондов в производстве, правильное размещение предприятий (экономию труда при транспортировании продукции) приводят к повышению производительности общественного труда.

Сокращение затрат труда на производство единицы продукции способствует снижению ее себестоимости. С ростом производительности труда на производство каждой единицы затрачивается меньше живого труда, вследствие чего уменьшаются затраты заработной платы, приходящейся на единицу продукции. В результате роста производительности труда доля условно-постоянных расходов (амортизационных отчислений, затрат на освещение, отопление, содержание зданий и сооружений, административно-управленческого аппарата), приходящаяся на единицу продукции, уменьшается, что также позволяет снизить себестоимость продукции. Вследствие снижения себестоимости продукции увеличивается прибыль.

Рост производительности труда является объективной необходимостью. Для наиболее полного удовлетворения потребностей общества должен увеличиваться объем производства, что может быть достигнуто или путем роста численности работающих в сфере материального производства, или в результате повышения производительности труда.

*Производительность труда* измеряется количеством продукции, выработанной одним работающим за определенный период времени (час, день, месяц, квартал, год), или количеством труда, затраченного на производство единицы продукции. В первом случае производительность труда будет характеризоваться выработкой продукции в единицу времени, во втором – трудоемкостью изготовления единицы продукции. Формула для определения производительности труда может иметь вид:

$$B = \frac{A}{T}; \quad T_e = \frac{T}{A}, \quad (6.9)$$

где  $B$  – выработка продукции;

$A$  – объем произведенной продукции, руб.;

$T$  – количество труда, затраченного на производство продукции, чел. (чел.-ч);

$T_e$  – трудоемкость.

Количество произведенной продукции измеряется в натуральных и стоимостных показателях, а иногда и в показателях трудоемкости изготовления единицы продукции.

В зависимости от способа выражения объема продукции различают 3 основных *метода измерения производительности труда*: натуральный, трудовой и стоимостной.

*При натуральном методе* производительность труда определяется как отношение объема продукции в физических единицах (например, в тоннах) к численности промышленно-производственного персонала. Метод прост и отвечает самой сути производительности труда, так как показывает количество продукции, вырабатываемой одним работающим в единицу времени. Однако практические возможности использования этого показателя ограничены объектами, производящими однородную продукцию. Ассортимент же продукции большинства пищевых предприятий достаточно широк. Кроме того, натуральные показатели, характеризующие эффективность труда работников предприятия непосредственно количеством потребленной стоимости, созданной одним работающим в единицу времени, не учитывают различий в качестве продукции.

*При трудовом методе* объем продукции исчисляется в нормочасах с использованием показателя снижения трудоемкости выпускаемой продукции. В зависимости от того, затраты каких категорий промышленно-производственного персонала учтены при исчислении *трудоемкости единицы продукции*, различают следующие ее *виды*:

технологическая трудоемкость, в которую входят затраты труда основных рабочих;

трудоемкость обслуживания производства, определяемая затратами труда вспомогательных рабочих;

производственная трудоемкость, представляющая собой затраты труда основных и вспомогательных рабочих;

трудоемкость управления производством, включающая затраты труда руководителей, специалистов и других работников, относящихся к служащим;

полная трудоемкость, представляющая собой затраты труда всего промышленно-производственного персонала.

Трудовой метод отвечает основному требованию показателя производительности труда – соизмерению затрат труда на произ-

водство различных видов продукции. Однако эффективность трудового метода требует в качестве обязательного условия высокого уровня нормирования труда, развитой нормативной базы. Поэтому трудовой метод используется для измерения производительности труда в первую очередь основных производственных рабочих, изготавливающих разнородную продукцию, поскольку затраты их труда всегда нормируются.

Применение этого метода на отраслевом уровне существенно затруднено в связи с различной технической оснащенностью предприятий пищевой промышленности, неодинаковой степенью напряженности норм. В связи с этим на предприятиях пищевой промышленности трудовой метод применяется ограниченно – лишь при измерении производительности труда на отдельных участках.

Наиболее универсальным является *стоимостный метод*, при котором уровень производительности труда определяется путем деления объема продукции в ценовом выражении на численность промышленно-производственного персонала. Преимущество этого метода измерения производительности труда – в его простоте, возможности обобщения разнородной продукции и в приемлемости для исчисления сводных показателей от предприятия до промышленности в целом. Так как при определении общего объема продукции в ценовом выражении каждая единица изделия включается с соответствующей оценкой в зависимости не только от вида, но и от сортности, данный показатель позволяет учитывать и качество продукции.

Вместе с тем этот показатель не лишен недостатков, которые отрицательно влияют на точность исчисления производительности труда. Это обусловлено в основном тем, что стоимостная оценка объема продукции в значительной мере подвержена влиянию изменения удельного веса затрат прошлого труда в общих затратах на производство и реализацию продукции. При неизменном уровне затрат живого труда на производство единицы продукции, т. е. без дополнительных усилий коллектива, производительность труда будет тем выше, чем дороже сырье, материалы, используемые для производства продукции.

На предприятиях ряда отраслей пищевой промышленности в объем продукции в денежном выражении включается стоимость полуфабрикатов и изделий собственного изготовления, передаваемых для дальнейшей переработки внутри того же предприятия. Это приводит к несоответствию объема продукции общим затратам труда, так как они учитываются без затрат труда, связанных с внутризаводским оборотом. В то же время экономия на затратах прошлого труда, например, измене-

ние расхода сырья на единицу продукции вследствие улучшения каких-либо методов производства при неизменном объеме производства продукции, не отражается на повышении производительности труда. Следовательно, уровень производительности труда, исчисленный на основе стоимостного метода, зависит не только от результатов работы данного коллектива, но и от стоимости сырья и материалов, используемых для производства продукции.

Существенным недостатком стоимостного метода измерения производительности труда является то, что цены, в которых исчисляется объем продукции, периодически подвергаются изменениям. К тому же цены, по которым предприятия реализуют ту или иную продукцию, не всегда пропорциональны трудовым затратам на ее производство вследствие присущей им перераспределительной функции. Поэтому предприятия часто заинтересованы в увеличении выпуска дорогостоящей, более выгодной продукции, и в уменьшении выпуска дешевой, хотя и необходимой продукции.

Таким образом, ни один из рассмотренных методов и показателей измерения производительности труда не является универсальным. Лучшим показателем следует считать тот, который меньше всего реагирует на факторы, не связанные с трудовой деятельностью коллективов.

*Динамика производительности труда*, т. е. изменение ее уровня, определяется *индексным методом* – отношением уровня производительности труда за данный (отчетный) период к уровню производительности труда за тот или иной предшествующий (базовый) период или по плану. При этом индекс может быть выражен в виде коэффициента или в процентах.

$$K = \frac{ПТ_о}{ПТ_п}, \quad (6.10)$$

где  $ПТ_о$  – уровень производительности труда за отчетный период;

$ПТ_п$  – уровень производительности труда за базисный период или по плану.

#### 6.4. Пути повышения производительности труда

Важнейшим показателем результативности использования трудовых ресурсов является *рост производительности труда*. *Производительность труда* – это способность конкретного труда производить определенное количество продукции в единицу рабочего

времени. Она оценивается системой прямых и косвенных показателей. Повышение производительности труда – необходимое условие роста эффективности общественного производства.

*На повышение производительности труда* непосредственное воздействие оказывают изменения, происходящие в элементах производственного процесса: предметах труда, средствах труда и самом труде.

Возможности улучшения использования каждого из элементов производственного процесса в их взаимосвязи составляют резервы роста производительности труда. Реализация резервов осуществляется с помощью технико-организационных мероприятий, проводимых по определенным направлениям – факторам роста производительности труда. Группы родственных факторов, определяющие основные направления повышения производительности труда при данных условиях производства, называются путями повышения производительности труда. Поскольку факторы, от которых зависят уровень и динамика производительности труда, различаются своим воздействием на результаты роста производительности труда, применительно к пищевой промышленности их можно классифицировать по следующим основаниям:

факторы, создающие условия для роста производительности труда (уровень развития науки, организация общественного производства, укрепление трудовой дисциплины, повышение профессионально-квалификационного уровня работников предприятия);

факторы, способствующие росту производительности труда (стимулирование работников предприятия, улучшение организации труда, производства и управления, рациональное разделение и кооперация труда, рациональное построение трудового процесса, правильная расстановка оборудования и рабочей силы, эффективная организация рабочих мест, улучшение нормирования труда);

факторы, непосредственно определяющие уровень производительности труда (механизация и автоматизация производственных процессов; внедрение новых, более совершенных машин и механизмов и модернизация существующего оборудования; улучшение качества применяемого сырья; увеличение количества обрабатываемых рабочими предприятия рабочих дней за счет ликвидации причин, вызывающих невыходы на работу; улучшение использования продолжительности рабочего дня на основе ликвидации внутрисменных простоев и других потерь рабочего времени, вызываемых организационно-техническими неполадками на производстве; повышение интенсивности труда до нормальных пределов; устранение брака, зависящего от рабочего; обеспечение ритмичной работы предприятия).

С целью выявления резервов роста производительности труда и количественной их оценки факторы, непосредственно определяющие уровень производительности труда, группируют по *принципу однородности*:

повышение технического уровня производства – внедрение прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов;

совершенствование управления, организации производства и труда – совершенствование управления производством, повышение норм выработки и норм обслуживания, сокращение потерь рабочего времени, в том числе уменьшение невыходов на работу и сокращение внутрисменных простоев;

изменение объема и структуры производства – относительное уменьшение численности промышленно-производственного персонала в связи с ростом объема производства, изменение удельного веса отдельных видов продукции или производства, изменение доли покупных полуфабрикатов и кооперированных поставок;

изменение рабочего периода на предприятиях в сезонных отраслях пищевой промышленности, повышение качества сырья и готовой продукции.

Влияние того или иного фактора в отдельности на рост производительности труда носит в известной степени условный характер, ибо каждый из них действует не изолированно, а в определенной связи с другими. Наибольший эффект достигается в результате совокупного влияния всех этих факторов. Однако базой повышения производительности труда является научно-технический прогресс, который не только заменяет ручной труд высокопроизводительными машинами, но и способствует широкому внедрению в производство новой, прогрессивной технологии.

Не следует также умалять роли в повышении производительности труда самих работников предприятий, поскольку именно их заинтересованность непосредственно влияет на результат труда. Многие экономисты считают, что основным источником удовлетворения потребностей трудящихся является оплата труда. Будучи правильно организованной, она содействует вовлечению людей в производство, становится важнейшим средством материального стимулирования непрерывного роста производства, повышения его эффективности.

Существует ряд принципов организации оплаты труда. К числу таких принципов следует отнести:

1. Принцип оплаты труда по его количеству и качеству.

При оплате труда должны учитываться не только его продолжительность во времени, выработка и другие количественные характеристики, но и его сложность, тяжесть, ответственность, т. е. качественные особенности. Соблюдение этого принципа создает материальную заинтересованность трудящихся в повышении выработки, т. е. производительности своего труда, а также в улучшении качественных показателей работы, что важно в условиях перехода на интенсивный путь развития.

2. Принцип неуклонного повышения уровня оплаты труда.

Непрерывный рост и совершенствование производства, а также повышение производительности труда обеспечивают устойчивый рост национального дохода.

3. Принцип опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

Повышение уровня оплаты труда должно осуществляться на основе роста его производительности.

4. Принцип дифференциации уровня оплаты труда различных групп и категорий работающих.

Он предполагает широкую дифференциацию уровня оплаты труда работающих в зависимости от его качественных особенностей и условий, в которых он протекает. Так, на тяжелых работах, работах с вредными условиями труда и в местностях с тяжелыми климатическими условиями, как правило, устанавливают повышенную оплату труда.

В условиях рыночных отношений предприятиям пищевой промышленности предоставлены широкие права в хозяйственной деятельности. Предприятия сами устанавливают размеры средств, предназначенных на оплату труда, распределяют их, определяют формы и системы заработной платы.

Повышение производительности труда связано с изменением всех затрат производства, поэтому необходимы управление этими процессами, их планирование и координирование (включая занятость, структуру кадров, технологию и оборудование, продукцию и рынки сбыта). В системе управления производительностью должны сочетаться также два направления: мотивационное и техническое, т. е. усиление заинтересованности в повышении производительности труда и обеспечение условий ее роста.

Обобщая научные и практические рекомендации по повышению производительности труда по каждой отрасли пищевой промышленности, можно выделить следующие пути повышения производительности труда.

1. Улучшение качества перерабатываемого сырья и достаточный его объем для полной загрузки производственной мощности при

наличии спроса на выпускаемый продукт. Улучшение качества сырья – повышение полезных веществ в нем и извлекаемости их при том же объеме сырья увеличит выход продукции, значит, повысит производительность труда.

2. Снижение затрат сырья и полезных веществ в нем на всех этапах выращивания, уборки, хранения, переработки, транспортировки. Увеличивая объем сырья и полезных веществ в нем при прочих равных условиях, соответственно увеличивается и количество вырабатываемой продукции.

3. Механизация и автоматизация производственных процессов прямо высвобождают численность привлекаемого к работе персонала.

4. Масштабное внедрение ресурсосберегающих, безотходных и малоотходных технологий позволяет увеличить объем выпускаемой продукции.

5. Использование трудосберегающей техники и технологии. Снижением трудозатрат достигается рост производительности труда.

6. Увеличение масштабов производства, концентрация производства. Производительность труда растет за счет условно-постоянной численности, т. е. тех категорий работников, число которых мало зависит от роста объема производства (руководящий персонал, рабочие, занятые на аппаратурных процессах, охрана и т. д.). С удвоением масштабов производства, как правило, в пищевой промышленности производительность труда возрастает в полтора раза.

7. Рост до оптимального размера уровня специализации, кооперирования и комбинирования.

8. Совершенствование организации управления, труда и производства.

9. Экономическое, материальное и моральное стимулирование повышения производительности труда. Хотя сам рынок является универсальной стимулирующей системой, в рамках отдельных отраслей, фирм и предприятий должны быть и свои стимулирующие системы с учетом конкретных условий их функционирования.

10. Внедрение научно-обоснованного нормирования труда и научной организации труда.

В каждой конкретной отрасли пищевой промышленности имеются свои конкретные факторы, резервы и пути роста производительности труда. Например, в сахарной промышленности увеличение выхода сахара позволяет повысить производительность труда в основном производстве на 16 %, во вспомогательном производстве – на 48 %, в управлении – на 12 %, в обслуживающем хозяйстве – на 24 %.

## Тема 7. СЕБЕСТОИМОСТЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

7.1. Понятие издержек производства. Классификация затрат.

7.2. Основы методологии исчисления себестоимости продукции.

7.3. Резервы и пути снижения себестоимости продукции.

7.4. Показатели рентабельности отраслей. Пути повышения рентабельности производства.

### 7.1. Понятие издержек производства. Классификация затрат

В ходе производственно-хозяйственной деятельности затрачивается живой и овеществленный труд: участвуют работники предприятия, расходуются материалы, топливо, энергия, используются основные фонды и нематериальные активы. Оценка используемых ресурсов в натуральной форме получила название «затраты», а в стоимостной – «издержки производства продукции». Издержки – стоимостная оценка при производственно-хозяйственной деятельности предметов труда (сырье, материалы, комплектующие и т. п.), средств труда (издержки основного капитала), затрат на использование живого труда.

Все издержки принимаются как *вмененные*. Стоимость любого ресурса для производства равна его ценности при наилучшем варианте использования. Издержки по использованию какого-либо ресурса измеряются с точки зрения выгоды, которая упущена из-за неиспользования их наилучшим альтернативным способом. Таким образом, следует определить, что существует некоторая часть недополученного дохода из-за нерационального использования ресурсов. Эта часть – упущенная экономическая прибыль, которая не отражается в бухгалтерской отчетности предприятия, что позволяет разделять издержки и прибыль на бухгалтерские (фактические по данным отчетности) и экономические (которые могли бы быть при наилучшем использовании ресурсов). Данное разделение показано на рисунке 7.1.

Совокупный доход предприятия		
Бухгалтерские издержки	Бухгалтерская прибыль	
явные издержки	неявные издержки	экономическая прибыль
экономические издержки		

Рис. 7.1. Взаимосвязь издержек и прибыли предприятия

Целесообразная деятельность субъекта хозяйствования заключается в том, чтобы доход покрывал экономические издержки и обеспечивал экономическую прибыль.

*Экономические издержки* отражают стоимость потребленных производственных ресурсов, как покупных (явные издержки), так и принадлежащих владельцу предприятия, за которое оно формально не платит (неявные издержки).

Неявные издержки включают: 1) альтернативную стоимость труда – заработная плата и вознаграждение собственника организации, если бы он работал по найму; 2) альтернативную стоимость капитала – доход на капитал, землю в пределах процента или ренты.

Издержки производства можно классифицировать по многим признакам. В целом классификацию издержек производства можно представить в следующем виде:

1. По масштабу учета издержек:

- 1) индивидуальные издержки;
- 2) общественные издержки.

Так, на каждом конкретном предприятии учитываются расходы самого хозяйствующего субъекта, что определяется как *индивидуальные издержки*. Под *общественными издержками* понимаются издержки на производство определенного вида и объема продукции с позиций всей национальной экономики. В рамках национальной экономики помимо микроэкономических затрат учитываются все «внешние затраты», связанные, например, с компенсацией ущерба, наносимого природе, здоровью населения по линии «промышленных выбросов» и т. д., а также некоторые расходы, связанные с подготовкой рабочей силы, проведением научных исследований. Так, в экономике страны тяжелейшим бременем в настоящее время являются финансовые затраты, связанные с локализацией и преодолением последствий Чернобыльской катастрофы.

2. По экономическому содержанию и целевому назначению:

- 1) издержки на производство и реализацию продукции;
- 2) издержки на расширение и обновление производства – крупные единовременные вложения средств под новую или модернизированную продукцию в основные фонды, на прирост оборотных средств, на формирование дополнительной рабочей силы для нового производства;
- 3) издержки на социально-культурные, бытовые и материальные нужды работников предприятия.

### 3. По воспроизводственному признаку:

1) издержки, образующие себестоимость продукции, – текущие издержки, покрываемые из выручки от реализации продукции при посредстве кругооборота оборотного капитала;

2) издержки, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

3) издержки, покрываемые за счет целевых средств и средств специальных фондов.

### 4. По сфере возникновения:

1) производственные – на изготовление товара; зависят от потребленного количества и цены ресурса;

2) коммерческие – реализация, реклама, сертификация, а также налоги и отчисления;

3) непроизводительные – потери в результате брака, штрафов, неустоек.

### 5. По экономической роли в процессе производства:

1) основные – формируют продукт, создают его материальную основу (сырье, материалы, зарплата и т. д.);

2) накладные – создают условия производства, связанные с организацией, обслуживанием и управлением производством (общепроизводственные и общехозяйственные расходы).

С экономической точки зрения важное значение имеет разделение издержек производства на *постоянные* и *переменные*. Такое разделение можно считать целесообразным и экономически обоснованным только в краткосрочном периоде, когда количество некоторых производственных факторов остается неизменным, а других – изменяется. Соответственно и издержки в этом периоде делятся на постоянные и переменные.

*Постоянные издержки (FC – fixed costs)* фактически не зависят от объема выпускаемой продукции и имеют место даже тогда, когда продукция вообще не выпускается. Они связаны с расходами по общему содержанию фабрики или завода (оплата аренды за землю, оборудование, страховые взносы, содержание определенного управленческого аппарата, охраны). В дальнейшем объемы производства могут меняться, а постоянные издержки оставаться неизменными. В совокупности постоянные издержки – это так называемые *накладные расходы*.

*Переменные издержки (VC – variable costs)* изменяются вслед за изменением количества производимой продукции, являются объектом непрерывного управления. К ним относятся расходы на сырье, материалы, топливо, зарплату, электроэнергию.

Выделяют также валовые, средние и предельные издержки.

*Валовые, или общие издержки производства (TC = FC + VC)* состоят из постоянных и переменных издержек.

*Средние издержки (AC – average costs)* – это расходы на производство единицы продукции.

$$AC = \frac{TC}{Q}, \quad (7.1)$$

где  $Q$  – объем однородной продукции, выпускаемый на предприятии.

Средние издержки имеют значение при определении прибыльности или убыточности производства. В таких случаях их сравнивают с ценой реализации.

Перед любой фирмой всегда стоит задача – какой объем продукции производить и поставлять на рынок? Эту задачу можно решить через предельные затраты, предельные издержки производимой продукции.

*Предельные, или маргинальные издержки (MC – marginal costs)* отражают прирост издержек производства в условиях конкретной фирмы в результате производства одной дополнительной единицы продукции. Предельные издержки отражают прирост затрат по последней единице производимой продукции. *MC* можно определить для каждой добавочной единицы продукции, просто заметив изменение суммы издержек, которое явилось результатом производства этой единицы

$$MC = \frac{\text{Изменение } TC}{\text{Изменение } Q}. \quad (7.2)$$

В процессе производственно-хозяйственной деятельности все издержки производства разделяют по методике отнесения на себестоимость конкретного вида продукции на *прямые* и *косвенные*. *Прямые* – издержки, которые на себестоимость продукции конкретного вида относятся по нормам расхода (материальные затраты, заработная плата по сдельным расценкам и др.). *Косвенные* – издержки, связанные с производством нескольких видов продукции, которые на себестоимость конкретного вида продукции относятся пропорционально выбранному признаку (амортизационные отчисления, арендная плата, общехозяйственные, общепроизводственные расходы и др.).

Признаком пропорционального распределения в различных отраслях пищевой промышленности выступают заработная плата основных производственных рабочих, объем производства, трудоемкость, сумма расходов по статьям калькуляции прямых затрат.

Учет и планирование издержек на предприятиях пищевой промышленности осуществляется по местам их возникновения, центрам затрат и центрам ответственности. Правильность и оперативность информации по издержкам (их сумме и составу) – один из ключевых элементов успеха ведения производственной деятельности.

## 7.2. Основы методологии исчисления себестоимости продукции

Часть издержек производственно-хозяйственной деятельности предприятия, имеющих производственный характер, осуществляемых систематически с целью производства и реализации продукции (работ, услуг), группируется и формируется в соответствии с действующим законодательством и образует себестоимость продукции.

**Себестоимость продукции (работ, услуг)** – это стоимостная оценка потребленных в процессе производства и реализации продукции производственных ресурсов (природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов), а также другие издержки в соответствии с действующим законодательством.

Выделение в составе издержек затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг) и конкретизация данных расходов необходимы для правильного учета этих затрат при налогообложении прибыли.

Состав затрат, включаемых в себестоимость, по экономическому содержанию можно разделить на следующие элементы:

- 1) материальные затраты;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизационные отчисления основных средств и нематериальных активов;
- 5) прочие затраты.

Все затраты, которые учитывает бухгалтерия организации, можно разделить на следующие группы (статьи калькуляции):

- 1) сырье и материалы;
- 2) покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера;
- 3) возвратные отходы;
- 4) топливо и энергия на технологические цели;
- 5) основная заработная плата производственных рабочих;
- 6) дополнительная заработная плата производственных рабочих;

7) налоги, отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, сборы, отчисления местным органам власти согласно законодательству;

8) расходы на подготовку и освоение производства;

9) погашение стоимости инструментов и приспособлений целевого назначения (прочие специальные расходы);

10) общепроизводственные расходы;

11) общехозяйственные расходы;

12) технологические потери;

13) потери от брака;

14) прочие производственные расходы;

15) расходы на реализацию.

Экономическое назначение себестоимости – возместить понесенные издержки и обеспечить простое воспроизводство всех элементов производства: производственных фондов и рабочей силы. Поэтому важнейшими элементами себестоимости являются стоимость потребленных материальных ресурсов, амортизационные отчисления и заработная плата.

Основным элементом затрат пищевой промышленности, включаемых в себестоимость продукции, являются материальные затраты, т. е. стоимость сырья и материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, вспомогательных материалов, топлива, энергии, используемых при производстве продукции, а также затраты на работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями. Сюда же относятся затраты, связанные с использованием природного сырья: налог на пользование природными ресурсами (экологический налог); затраты на реконструкцию земель.

К расходам на оплату труда относятся выплаты по заработной плате, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов, систем премирования персонала предприятия за производственные результаты; стимулирующие, компенсационные и другие выплаты. В себестоимость продукции не включаются денежные выплаты, представляющие собой различные виды материальной помощи, единовременные поощрения и другие расходы, которые осуществляются из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и целевых поступлений.

Амортизационные отчисления от стоимости основных фондов, участвующих в предпринимательской деятельности, и от стоимости нематериальных активов включаются в состав себестоимости продукции ежемесячно в соответствии с выбранным методом начисления амортизации.



Процентное соотношение отдельных элементов затрат в поэлементном разрезе отражает структуру себестоимости, которая характеризуется долей отдельного элемента в полной себестоимости. Долю можно также рассчитать по постоянным и переменным затратам, по прямым и косвенным. Структура себестоимости различается по отраслям пищевой промышленности ввиду влияния различных факторов, в числе которых особенности производимой продукции; специфика потребляемого сырья; особенности технологического процесса; уровень концентрации; специализации, кооперирования, комбинирования и диверсификации производства; местоположение предприятия; государственная политика регулирования экономических процессов. Изучение структуры себестоимости продукции позволяет выявить важнейшие источники и факторы ее снижения в конкретных отраслях пищевой промышленности.

Структура себестоимости продукции пищевой промышленности по экономическим элементам затрат представлена в таблице 7.1.

Таблица 7.1

Структура себестоимости продукции в пищевой промышленности в 2010 г., %

Элемент затрат	Пищевая промышленность	В том числе:			
		мясная	молочная	мукомольно-крупяная	комбикормовая
1. Материальные затраты	79,8	85,2	85,3	82,8	84,4
2. Заработная плата	7,9	6,3	6,3	5,6	5,6
3. Отчисления на социальные нужды	2,8	2,3	2,2	2,0	2,0
4. Амортизация	2,5	1,6	1,6	1,5	1,7
5. Прочие	7,0	4,6	4,6	8,1	6,3
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Как видно, в пищевой промышленности преобладающая доля затрат падает на сырье и основные материалы. В этом основная особенность структуры себестоимости продукции отраслей пищевой промышленности. Структура себестоимости продукции, таким образом, зависит от отраслевой специфики. В самой группе пищевой промышленности, в разных конкретных отраслях структура

себестоимости продукции различная. В мукомольно-крупяной, например, удельный вес сырья и основных материалов достигает 82,8 %, в то время как в пивоваренной – 65 %.

Структура себестоимости нацеливает на необходимость акцентирования внимания на те затраты, которые являются преобладающими. Так, в отраслях пищевой промышленности основное внимание должно быть нацелено на всемерное снижение затрат на сырьевые ресурсы, стремление сокращать и остальные затраты.

Структуру себестоимости продукции можно и должно при необходимости представить и в калькуляционном разрезе.

Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), регламентируется Законами Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций», «О налоге за пользование природными ресурсами (экологический налог)», «О платежах за землю», «О бухгалтерском учете и отчетности» и др.

Методология исчисления себестоимости на предприятиях пищевой промышленности имеет свои особенности в каждой отрасли. Основным документом, регулирующим учет затрат и исчисление себестоимости на предприятии, является соответствующая отрасли инструкция, утвержденная как нормативный правовой акт. К примеру, в настоящее время действуют:

положение по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг);

методические рекомендации по учету затрат и калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг);

инструкция по планированию, учету затрат и исчислению себестоимости продукции (работ, услуг) в организациях масложировой отрасли;

типовое положение о стимулировании снижения себестоимости продукции (работ, услуг).

*Метод учета затрат на производство* и калькулирование себестоимости продукции – это совокупность приемов по сбору, группировке и учету информации о производственных затратах и исчислению фактической себестоимости продукции. Планирование суммы затрат – необходимое условие любой коммерческой деятельности. На основании данной информации принимаются решения о развитии либо сокращении производства, эффективности производства различных видов продукции и т. д. Планирование затрат на предприятиях пищевой промышленности может осуществляться методом прямого счета, расчетно-аналитическим, нормативным, параметрическим, методом исключения затрат или комбинированным.

*Метод прямого счета* применяется, если производится однородная продукция (производство синтетического каучука, сахара и т. п.). Себестоимость изделия определяется как отношение суммарных издержек к объему выпущенной продукции. Расчетно-аналитический метод используется в многономенклатурных производствах. Себестоимость изделия определяется как сумма прямых затрат (рассчитываются на основе прогрессивных норм) и косвенных (распределяются по продуктам пропорционально признаку (базе) согласно отраслевым методическим рекомендациям).

*Нормативный метод* базируется на нормах и нормативах использования материальных и трудовых ресурсов; пригоден для разработки калькуляций на новые виды продукции, широко применяется в отраслях с массовым производством однородной продукции и четко налаженным нормированием.

*Параметрический метод* применяется, если производятся однотипные, но разные по качеству изделия. Сумма издержек распределяется на основе установленных закономерностей изменения себестоимости от изменения параметров изделий. Для отбора качественных свойств (параметров) выполняется *корреляционный анализ* зависимости изменения издержек от изменения каждого параметра. Он позволяет соизмерить улучшение качественных свойств продукции с дополнительными затратами на ее изготовление.

В комплексных производствах из одного исходного сырья изготавливают разные виды продукции. Расходы на эти продукты общие и часто не могут быть отнесены непосредственно на себестоимость конкретных из них. Здесь используют следующие методы.

*Метод исключения затрат* предполагает, что все продукты и полуфабрикаты, получаемые на соответствующем переделе (подразделении, цехе), кроме основного, считаются попутными. Из суммарных издержек исключается стоимость попутных продуктов (по издержкам их изготовления в раздельном производстве), а оставшаяся часть издержек распределяется на основной продукт методом прямого счета.

*Метод распределения затрат* применяется в производствах, где из одного исходного сырья получается два и более основных продукта при отсутствии попутных. Расходы распределяются по конкретным продуктам пропорционально научно-обоснованным коэффициентам. Один из продуктов принимается за условную единицу с коэффициентом, равным единице, а остальные приравниваются к нему по переводному коэффициенту, учитывающему какой-либо признак: отпускные цены на продукцию, ее вес, содержание орга-

нической массы и др. Весь выпуск продукции рассчитывается в условных единицах; определяются издержки на одну условную единицу путем деления общей суммы затрат на выпуск продукции в условных единицах; рассчитываются издержки на производство каждого вида продукции путем умножения издержек на условную единицу на соответствующий коэффициент.

*Комбинированный метод* применяется в производствах, где одновременно получается несколько основных и попутных продуктов и полуфабрикатов. Последовательно используются два вышеуказанных метода: а) большая часть продуктов относится к основным (это уменьшает влияние оценки побочной продукции на себестоимость основной); б) побочная продукция исключается из общих затрат не по отпускным ценам, а в проценте к издержкам на переработку всего сырья; в) оставшаяся после исключения сумма затрат распределяется между основными видами продукции по соответствующим коэффициентам.

Таким образом, использование того или иного метода калькулирования себестоимости единицы продукции зависит от особенностей производимой продукции, применяемого сырья и технологического процесса.

### 7.3. Резервы и пути снижения себестоимости продукции

Каждая коммерческая организация в процессе своей производственно-хозяйственной деятельности занимается учетом и планированием себестоимости. Цель планирования и управления себестоимостью продукции – достижение запланированных финансовых результатов. Элементами управления себестоимостью выступают планирование и прогнозирование, учет, анализ, контроль и регулирование расходов. Цели управления расходами делятся на 3 группы:

1) для *расчета себестоимости и оценки запасов* – отслеживают расходы на отдельные операции и виды продукции (прямые и косвенные, основные и накладные, производственные и коммерческие);

2) для *планирования и принятия решения* – устанавливают зависимость между величиной расходов и влияющими на них факторами (переменные и условно-постоянные, устранимые и неустраиваемые, приростные (инкрементные) и предельные (маржинальные);

3) для *осуществления контроля и регулирования* – устанавливают взаимосвязи расходов и доходов с действиями конкретных лиц, ответственных за расходование средств.

Третья группа действий направлена на эффективное управление запасами и поиск способов снижения себестоимости продукции.

Снижение себестоимости продукции представляет большую народнохозяйственную значимость. Снижение себестоимости продукции – основа снижения цен, а значит – основа конкурентоспособности продукции, предприятия и отрасли в целом. Снижение цен прямо влияет на благосостояние населения страны. В масштабе национальной экономики снижение себестоимости позволяет увеличить национальный доход, прибыль, темпы развития расширенного воспроизводства, способствует росту отечественных товаров, расширению социальных возможностей государства по строительству жилья, поддержанию объектов соцбыт-культы, отдыха, здравоохранения, спорта, культуры, искусства, науки, увеличению пенсий, стипендий, пособий и т. д. Предприятия при этом укрепляют свое финансовое положение, делают его более устойчивым.

Таким образом, снижение себестоимости одинаково выгодно населению, работникам, предприятию, отрасли, национальной экономике и государству в целом. Актуальность снижения себестоимости продукции усиливается с возрастанием объемов производства. Каждый процент снижения себестоимости обеспечивает возрастающую сумму экономии. Выход экономики страны из экономического кризиса, начавшегося в 2008 г., и ее дальнейшее развитие должны опираться на положительный опыт и достижения научного прогресса в области снижения себестоимости выпускаемой продукции.

Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности общественного производства. В каждой отрасли имеются свои **пути и средства снижения себестоимости**. Однако есть и общие для всех отраслей, которые можно сгруппировать следующим образом:

- 1) экономное и наиболее рациональное использование сырья, топлива, энергии, вспомогательных материалов;
- 2) повышение эффективности использования средств труда;
- 3) использование новой техники и технологии;
- 4) повышение производительности труда, опережающее рост заработной платы;
- 5) упрощение структуры управления и его удешевление;
- 6) ликвидация потерь от брака;
- 7) государственное регулирование экономических процессов.

В снижении себестоимости продукции повышается значимость проектно-конструкторских служб. Конструирование новых машин, объектов, в которых дорогостоящие узлы, детали, материалы заменяются на более дешевые – оказывает решающее влияние на снижение издержек производимой продукции.

Основные источники снижения себестоимости продукции: рост производительности труда, снижение расходов на материалы, управление и обслуживание производства, ликвидация непроизводительных расходов и потерь. Снижение издержек может достигаться в результате экономии одновременно всех затрат. Но экономия живого труда (заработной платы) обычно сопровождается увеличением затрат прошлого труда (амортизации), вызванных ростом объема привлекаемых в работе основных фондов. Возможность замещения труда капиталом и капитала трудом характеризуется *предельной нормой технологического замещения факторов производства*.

*Экономия материальных затрат* на основе комплексного и рационального их использования (через снижение норм расходов и цен на ресурсы) является источником снижения издержек, размер которого в процентах ( $\Delta C_{\text{мц}}$ ) можно определить по формуле

$$\Delta C_{\text{мц}} = (1 - I_{\text{рм}} \cdot I_{\text{ц}}) \cdot УВ_{\text{м}} \cdot 100\%, \quad (7.3)$$

где  $I_{\text{рм}}$  – индекс норм расхода материальных ресурсов;

$I_{\text{ц}}$  – индекс цен на материальные ресурсы;

$УВ_{\text{м}}$  – удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции.

Если темпы роста производительности труда опережают темпы роста средней заработной платы, то издержки снижаются, а размер изменения себестоимости (в процентах) за счет экономии живого труда ( $\Delta C_{\text{пт}}$ ) определяется по формуле

$$\Delta C_{\text{пт}} = \left(1 - \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пт}}}\right) \cdot УВ_{\text{зп}} \cdot 100\%, \quad (7.4)$$

где  $I_{\text{зп}}$  – индекс средней заработной платы;

$I_{\text{пт}}$  – индекс производительности труда;

$УВ_{\text{зп}}$  – удельный вес заработной платы с отчислениями на социальные нужды в себестоимости продукции.

Важнейшим источником снижения себестоимости продукции являются *условно-постоянные расходы*. С увеличением объема производства эти расходы растут в меньшей степени или не растут вообще. В результате уменьшается их величина, приходящаяся на единицу продукции. Размер снижения издержек (в процентах) за счет условно-постоянных расходов ( $\Delta C_{\text{упр}}$ ) определяется по формуле

$$\Delta C_{\text{упр}} = \left(1 - \frac{I_{\text{упр}}}{I_{\text{вп}}}\right) \cdot УВ_{\text{упр}} \cdot 100\%, \quad (7.5)$$

где  $I_{упр}$  – индекс расходов по управлению и обслуживанию производства;

$I_{пр}$  – индекс объемов производства;

$УВ_{зн}$  – удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости продукции.

В себестоимости промышленной продукции 3/4 составляют затраты на сырье, материалы, топливо и энергию. Экономия материально-сырьевых ресурсов обеспечивает снижение себестоимости продукции за счет сокращения расходов материалов и сырья на производство единицы продукции или всего объема работ по сравнению с установленными нормами или фактическим расходом в базисном периоде.

В настоящее время *главными факторами снижения себестоимости* продукции являются:

- использование достижений научно-технического прогресса и на этой основе повышение технического уровня производства;
- совершенствование организации производства и труда;
- государственное регулирование экономических процессов.

Использование научно-технического прогресса заключается, с одной стороны, в более полном использовании производственных мощностей, сырья и материалов, в том числе топливно-энергетических ресурсов, а с другой – в создании новых, более эффективных машин, оборудования, новых технологических процессов.

Что касается совершенствования организации производства и труда, то этот процесс наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, т. е. экономию затрат живого труда.

В снижении расходов топливно-энергетических ресурсов большая роль отводится государственным программам в области научно-технического прогресса и государственным стандартам.

#### **7.4. Показатели рентабельности отраслей. Пути повышения рентабельности производства**

Целью предпринимательской, в том числе производственной, деятельности является прибыль. Функционирование предприятий и отраслей преследует получение наибольшей прибыли путем производства и реализации востребованных рынком товаров.

Таким образом, получение прибыли и ее наращивание является экономическим условием успешного функционирования предприятий и

отраслей. Только так можно своевременно обновлять основные фонды, расширять масштабы производства, создать предпосылки для роста эффективности производства, повышения конкурентоспособности.

С другой стороны, чем больше прибыли у предприятий отрасли, тем больше отчислений из этой прибыли на налоги, на формирование бюджетов разного уровня, национального дохода. А это создаст экономические предпосылки для роста заработной платы бюджетным работникам, пенсий, стипендий и других социальных выплат. Большая прибыль предоставляет и больше возможностей для расширенного воспроизводства, внедрения мероприятий по улучшению качества продукции и, наконец, удешевления продукции. Все это, в конечном счете, способствует улучшению жизни людей, укреплению экономического состояния страны, повышению конкурентоспособности самого предприятия. Поэтому в росте прибыли заинтересованы все – от работника, предприятия, отрасли до государства в целом. Прибыль в отраслевой экономике следует рассматривать как разность между денежными доходами и расходами.

Таким образом, прибыль является итоговым показателем деятельности предприятий отрасли. Это также важнейший экономический показатель. Однако при этом важно, какой ценой она достигнута, какими размерами вложенных средств. В прибыли не отражен размер производственного потенциала, с помощью которого она получена.

Для измерения соотношения размера прибыли и величины использованных средств для ее достижения в отраслевой экономике используется показатель рентабельности производства.

*Рентабельность производства* является наиболее обобщающим, качественным показателем экономической эффективности производства, функционирования предприятий отрасли. Рентабельность производства соизмеряет величину полученной прибыли с размерами средств – основных фондов и оборотных средств (своеобразная «цена прибыли»), – с помощью которых она получена. Соответственно, чем ниже эта «цена», т. е. чем меньше затребованных средств при той же величине полученной прибыли, тем, разумеется, эффективнее производство и функционирование предприятия.

Рентабельность производства в самом общем виде в отраслевой экономике определяют как

$$P = \frac{\Pi}{ОФ + ОС} \cdot 100\%, \quad (7.6)$$

где  $P$  – рентабельность, %;

П – сумма прибыли, руб.;  
ОФ – стоимость основных фондов, руб.;  
ОС – стоимость оборотных средств, руб.

Стоимость основных фондов и оборотных средств исчисляют в среднем значении, поскольку периодом расчета может быть как месяц, квартал, так и год. Рентабельность производства можно вообще определить в любом диапазоне времени, в любой период целевого функционирования, чтобы знать эффективность проведенных производственных операций.

Наибольший интерес при отраслевом изучении представляет показатель рентабельности продукции, исчисленный как отношение прибыли к полной себестоимости продукции

$$P_{\text{п}} = \frac{\text{П}}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%, \quad (7.7)$$

где  $P_{\text{п}}$  – рентабельность продукции, %;

П – прибыль от реализации продукции, руб.;

$C_{\text{п}}$  – полная себестоимость продукции, руб.

Если рассчитывать рентабельность одного изделия (вида продукции), то формула принимает вид

$$P_{\text{п}} = \frac{\text{П}}{C_{\text{п}}} = \frac{\text{Ц} - C_{\text{п}}}{C_{\text{п}}} \cdot 100\%, \quad (7.8)$$

где Ц – цена единицы изделия, руб.;

$C_{\text{п}}$  – полная себестоимость единицы данного изделия, руб.

А рентабельность всей реализованной (произведенной) продукции исчисляется как отношение всей полученной прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

Этот показатель очень важен для принятия текущих и стратегических решений. Указанный показатель в ходе анализа показывает рентабельность или убыточность производимой продукции, степень их рентабельности и убыточности. В рынке, где цель предпринимательской деятельности – получение максимума прибыли, предприятие после такого анализа должно принять соответствующее решение – избавиться от убыточных и малорентабельных изделий и, наоборот, увеличить высоко рентабельные виды продукции. Если же отрасль дотационная или отдельные изделия дотируются, то следует сделать определенные корректировки.

Анализ рентабельности отдельных видов продукции, а также всей совокупности ее, поможет выявить внутренние резервы снижения себестоимости продукции, пути повышения качества продукции для возможного соответствующего увеличения цен, что в любом случае повысит рентабельность продукции, а значит улучшить финансовое, социально-экономическое положение предприятия и отрасли.

Как видно из общей формулы рентабельности производства, факторами ее увеличения являются:

- 1) величина прибыли;
- 2) стоимость и эффективность использования основных фондов;
- 3) стоимость и эффективность использования оборотных средств.

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, значит, выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Кроме того, важное значение в эффективной организации производственной деятельности играет рациональное использование трудовых ресурсов. Так, рост производительности труда влечет снижение себестоимости продукции, что повышает рентабельность производства продукции. Использование высококвалифицированной рабочей силы позволяет улучшить качество выпускаемой продукции, что в свою очередь повышает рыночную цену такой продукции. Выручка предприятия растет – рентабельность тоже.

## Тема 8. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРОДУКЦИЮ И УСЛУГИ

- 8.1. Система цен и их применение.
- 8.2. Методологические основы ценообразования.
- 8.3. Дотации и финансовые субсидии.
- 8.4. Совершенствование системы цен на продукцию и тарифов на услуги.

### 8.1. Система цен и их применение

В рыночных условиях производственные отношения и хозяйственные связи между отраслями экономики и отдельными организациями опосредованы товарно-денежными отношениями.

Система ценообразования включает систему цен и механизм ценообразования. Она призвана обеспечивать эквивалентный обмен результатами труда товаропроизводителей с учетом общественной потребности в их продукции и платежеспособного спроса потребителей на нее (рис. 8.1).

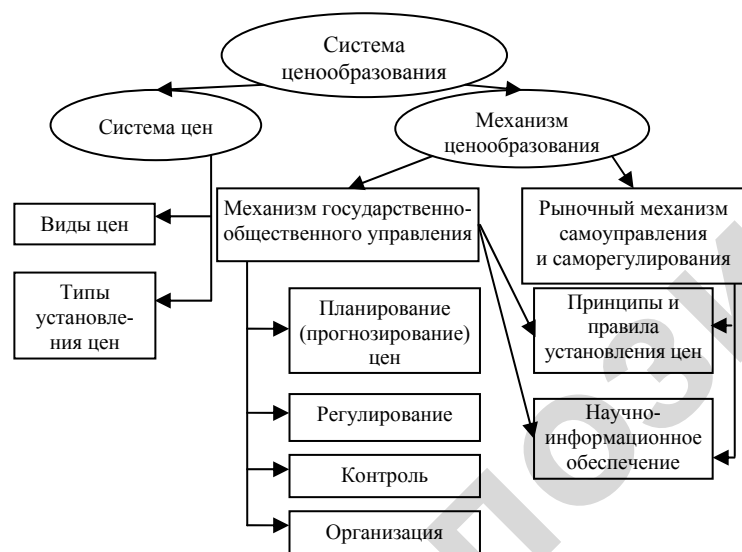


Рис. 8.1. Основные элементы системы ценообразования

*Механизм ценообразования* – совокупность взаимосвязанных процессов формирования и изменения цен под воздействием множества экономических и иных факторов, протекающих с участием различных хозяйствующих субъектов – производителей, потребителей, посредников, – при регулирующей роли государства (общества). Объектом регулирования в механизме ценообразования выступает система цен и отдельные их виды, а также система методов, воздействующих на способ (тип) их формирования, уровни и соотношения.

Субъектами ценообразования в Республике Беларусь могут выступать: юридические лица и предприниматели; республиканские органы государственного управления; областные и Минский городской исполнительные и распорядительные органы.

В Республике Беларусь действует Закон № 255-3 от 10.05.1999 г. (с изменениями и дополнениями) «О ценообразовании», который определяет правила установления цен на товары (работы, услуги) предприятиями республики. В соответствии с ним, **цена** – денежная оценка стоимости единицы товара. Под тарифом понимается денежная оценка стоимости единицы работы, услуги.

Цена определяет меру полезности товара для потребителя. В рыночной экономике цена является одним из основных показателей конкурентоспособности продукции. В условиях товарных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, т. е. является механизмом обеспечения равновесия спроса и предложения, следовательно, цены и стоимости.

За счет цены организация: во-первых, возмещает стоимость понесенных затрат в процессе производства продукции (в том числе и стоимость налогов, уплачиваемых в местные и республиканский бюджеты); во-вторых, получает возможность ведения расширенного производства; в-третьих, достигает основной цели деятельности – получение дохода.

В трансформационной экономике существует система цен, которая сочетает в себе как элементы директивного ценообразования, так и рыночного саморегулирования. Многообразие цен связано с многосторонностью производственных отношений, многофункциональным характером общественного производства, иерархичностью экономики, сложной структурой рынка.

В экономической литературе в *систему цен* включают их классификацию по видам, разновидностям и типам установления. Наиболее важными, с точки зрения управления, являются признаки систематизации цен по видам и типам установления.

Традиционно цены делятся на отпускные, розничные, закупочные, тарифы.

*Оптовая (отпускная) цена* – это цена, используемая в расчетах со всеми покупателями, кроме населения. Она устанавливается на товар, произведенный в результате переработки, обработки и иной трансформации сырья (материалов) в Республике Беларусь, а также на импортированный товар, и применяется при расчетах между субъектами хозяйствования на территории Республики Беларусь.

*Розничная цена* – это фиксированная или свободная цена, используемая в расчетах с населением. Она отражает цену реализации товара из розничной торговой сети гражданам для личного, семейного, домашнего или иного потребления, не связанного с предпринимательской деятельностью, а также субъектам хозяйствования в случаях, разрешенных законодательством. По своей структуре она включает отпускную цену организации-изготовителя, оптовую надбавку (если в товародвижении участвует посредник), торговую надбавку.

*Закупочная цена* – это цена на производимую сельскохозяйственную продукцию, применяемая в расчетах между субъектами хозяйствования.

*Тариф* – денежная оценка стоимости единицы услуги (работы).

Цены классифицируются также по типу установления. На современном этапе становления и развития рынка можно выделить следующие *типы установления цен*:

- регулируемые (фиксированные и предельные);
- свободные.

В Законе Республики Беларусь «О ценообразовании» *регулируемая цена* трактуется как цена, устанавливаемая соответствующими государственными органами, осуществляющими регулирование ценообразования, или определяемая субъектом ценообразования (юридическим лицом, предпринимателем) с учетом установленных этими органами определенных ограничений.

Фиксированные цены или тарифы – цены, устанавливаемые на определенном уровне; регулируемые – цены, устанавливаемые соответствующими органами управления, как правило, на социально-значимые товары.

*Свободная цена* – цена, складывающаяся под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции. Она формируется субъектом хозяйствования в соответствии с установленным порядком.

Выделяют также разновидности цен:

1. *По способу установления:*

1) твердые – цены, которые устанавливаются договорами и не меняются в течение всего срока поставки продукции по этому договору;

2) текущие – цены, по которым осуществляется поставка продукции в данный период времени; они могут меняться в рамках одного контракта и отражают состояние рынка;

3) подвижные – цены, зафиксированные в контракте с оговоркой о том, что они могут быть пересмотрены в дальнейшем, если к моменту исполнения контракта рыночная цена изменится;

4) скользящие – цены, которые устанавливаются на изделия, требующие длительного срока изготовления. Такие цены исчисляются по окончании исполнения договора.

2. *С учетом фактора времени:*

1) постоянные – цены, срок действия которых заранее не оговорен;

2) сезонные – вид закупочных или розничных цен на товары, которым свойственен сезонный характер. Такая цена определяется путем применения скидок (надбавок) с первоначальной продажной цены и действует в течение определенного сезона;

3) ступенчатые – ряд последовательно снижающихся цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

3. *В зависимости от вида рынка:*

1) аукционные – цены публичной продажи по максимально предложенному уровню на предварительно осмотренную покупателем партию товара (лот). Они устанавливаются в результате изменения соотношения между спросом и предложением;

2) биржевые котировки – цены стандартизированного однородного товара (в том числе ценные бумаги), реализуемого через биржу;

3) цены торгов – цены особой формы специализированной торговли. Эта форма торговли основана на выдаче заказов на поставку товаров или получение подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям.

4. *По географическому признаку:*

1) единые – цены, действующие на всей территории страны, такие цены устанавливаются и регулируются государством;

2) региональные – цены, формирующиеся на отдельных территориях страны. К ним относятся цены на сельскохозяйственную продукцию и сырье, газ, электроэнергию;

3) местные – цены, установленные на продукцию, которая как производится, так и потребляется в данном регионе.

### 5. По условиям поставки и продажи:

1) цены-нетто – цены на месте купли-продажи;

2) цены-брутто (фактурные) – цены, которые определяются с условием купли-продажи (вида и размера налогов, наличия и уровня скидок, вида франко и условий страхования);

3) мировые – это цены, по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции. На практике мировые цены по сырьевым товарам определяются уровнем стран-экспортеров или ценами бирж и аукционов; по изделиям производственно-технического назначения – ценами ведущих в мире производителей; по товарам народного потребления – ценами, опубликованными ведущими крупными каталогами.

Существует также понятие *внутрифирменные цены*. Они применяются при реализации продукции между подразделениями одной фирмы или разных фирм, входящих в объединение.

Выделяется еще *дифференцированные цены*. Это различные оптовые, закупочные и розничные цены на одинаковую продукцию, устанавливаемые в зависимости от природных, территориальных и других, не зависящих от предприятий различий в затратах на ее производство и реализацию, а также в зависимости от различий в качестве продукции (сорта, новизны и других качественных признаков).

В условиях рыночной экономики товаропроизводители используют дифференцированные цены для различных групп потребителей (дифференциация также может быть по срокам приобретения товара (сезонность), количеству и другим признакам). При этом производитель стремится устанавливать максимальную цену для каждой из групп покупателей.

## 8.2. Методологические основы ценообразования

В механизме ценообразования выделяются механизмы государственного управления ценообразованием и рыночного самоуправления и саморегулирования ценовых процессов.

Суть государственного управления ценообразованием состоит в целенаправленном воздействии государства с помощью различных экономических и организационных рычагов на уровни и соотношения разных видов и типов цен, а через них – на интересы производителей и потребителей товаров с целью приведения структуры и эффективности общественного производства в соответствие с общественными потребностями. Объект регулирования в этом механизме – фиксированные и предельные цены.

Сущность рыночного механизма самоуправления и саморегулирования цен состоит в том, что технология формирования цен и ответственность за нее переносится в сферу экономических отношений. Объектом регулирования в данном механизме являются свободные цены. Развитие механизма ценообразования означает его постепенную переориентацию на рыночное саморегулирование и формирование цен в соответствии с постоянным изменением условий производства, обмена и потребления товаров.

Закон Республики Беларусь «О ценообразовании» определяет правила установления цен на товары (работы, услуги) предприятиями республики. В соответствии с вышеназванным законом, ценообразование – это процесс по установлению, регулированию цен (тарифов) и контролю за применением установленного законодательством порядка ценообразования юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица, и другими субъектами ценообразования.

На уровне предприятия ценообразование – это процесс обоснования цен на производимые товары (оказываемые услуги). Принципы ценообразования в Республике Беларусь следующие:

определение основ государственной политики в области ценообразования;

сочетание свободных и регулируемых цен (тарифов);

разграничение полномочий субъектов ценообразования по установлению и регулированию цен (тарифов);

установление регулируемых цен (тарифов) на товары (работы, услуги) на уровне, обеспечивающем нормально работающим субъектам хозяйствования покрытие экономически обоснованных затрат и получение достаточной для расширенного воспроизводства прибыли с предоставлением при необходимости государственных субсидий и других мер государственной поддержки;

государственный контроль за соблюдением законодательства о ценообразовании, формированием и применением цен (тарифов).

В настоящее время различают затратные, рыночные и нормативно-параметрические методы определения цен.

*Затратный подход базируется на использовании следующих методов:*

1. *Метод, основанный на определении полных издержек.* Суть его состоит в суммировании совокупных издержек – переменные (прямые) плюс постоянные (накладные) издержки – и прибыли, которую



фирма рассчитывает получить. Главное преимущество данного метода – его простота и удобство. Недостатки: при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар, конкуренция на рынке.

2. *Метод прямых затрат.* Суть его состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки – прибыли. При этом постоянные расходы не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции («маржинальной» прибыли). Преимущества: простота и удобство. Недостатки: при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос, конкуренция на рынке.

3. *Метод целевого ценообразования.* Расчет цен на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли основывается на сопоставлении издержек с ожидаемыми поступлениями при различных объемах продаж. Преимущества: обеспечивает покрытие издержек, обосновывает целевой размер прибыли. Недостатки: при установлении цены не принимаются во внимание имеющийся спрос на товар, конкуренция на рынке, размер прибыли обосновывается объемом продаж, которые зависят от цены.

4. *Метод учета рентабельности инвестиций.* Суть метода состоит в оценке полных затрат при различных программах выпуска товара и определении объема выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие инвестиции. Преимущества: учитывает платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара; подходит при принятии решений о величине объема производства нового для предприятия товара с известной рыночной ценой. Основной недостаток: использование процентных ставок, которые в условиях инфляции неопределенны во времени.

*Рыночный подход включает использование следующих методов ценообразования.*

1. *Метод оцущаемой ценности товара потребителем.* Потребитель самостоятельно оценивает ценность товара (услуги), его основные (удовлетворение потребности) и дополнительные (психологические) преимущества по сравнению с аналогичными товарами на рынке, уровень и качество послепродажного обслуживания фирмой товара и др. Разновидностью методов оцущаемой ценности товара является *метод престижности цен*: товары роскоши не могут быть

легкодоступными, с низкой ценой, иначе теряют ценность в глазах престижных покупателей.

2. *Метод текущей цены.* Товаропроизводитель ориентируется на средние сложившиеся цены. Используется на рынках однородных товаров с высокой степенью конкуренции, где ограничены возможности влияния на цены. Применяется стратегия следования за лидером, если сложно спрогнозировать издержки и реакцию конкурентов.

3. *Метод состязательности* (биржевых, тендерных, аукционных торгов). Суть метода состоит в конкурентном ценообразовании в ходе борьбы за подряды. Ориентация на ценовые предложения конкурентов при аукционах на повышение или понижение дополняется контролем за уровнем прибыли.

4. *Методы стимулирования сбыта.* Максимизация продаж с учетом эластичности спроса, с использованием ценовых скидок и психологического ценообразования. Суть метода состоит в применении системы специальных скидок, размер которых зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки.

*Нормативно-параметрические методы построения цен* используются при установлении цен на новую продукцию. Используются нормативы затрат на единицу параметра товара. Под параметром понимается совокупность функций, которые отличают изделия в одной потребительской группе. Здесь можно выделить следующие методы.

1. *Метод удельных показателей.* Используется для определения цен групп продукции, характеризующейся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной мере определяет общий уровень цены изделия. Рассчитывается базовая удельная цена на единицу основного параметра и умножается на значение основного параметра нового изделия в соответствующих единицах измерения. Метод игнорирует все другие потребительские свойства изделия, не учитывает альтернативные способы использования товара, а также игнорирует спрос и предложение.

2. *Метод корреляционно-регрессионного анализа.* Применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции. Рассчитывается цена как функция ряда параметров, описываемая линейным, степенным или параболическим уравнением регрессии.

3. *Балловый метод.* На основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное число баллов, суммирование которых дает оценку

технико-экономического уровня изделия. Рассчитывается базовая удельная цена на балл и умножается на значение суммы баллов нового изделия. Недостаток: методу характерна высокая субъективность при расчете цены.

4. *Агрегатный метод*. Цена рассчитывается как сумма отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли. Например, цена базового товара 180 у. е. Стоимость изготовления и монтажа дополнительного узла 20 у. е. Тогда при рентабельности 15 % цена нового изделия составит:  $180 + 20 \cdot 1,15 = 203$  у. е.

5. *Метод экспертной оценки потребительской ценности товара* и цены на него. Цена определяется на основе анализа результатов суждений группы экспертов о возможных цене, спросе и колебании конъюнктуры рынка.

Таким образом, необходимо комплексно использовать существующие методы определения цен в соответствии с ценовой политикой и стратегией ценообразования, этапом жизненного цикла товара и другими факторами.

### 8.3. Дотации и финансовые субсидии

Специфика организаций пищевой промышленности, в первую очередь, обусловлена сезонностью производства. Так, сельское хозяйство, которое обеспечивает сырьем перерабатывающие организации, получает продукцию лишь в конце лета – осенью, а перерабатывать ее нужно практически целый год. Нужны средства на хранение сырья для будущего производства. В сельскохозяйственном производстве рабочий период (время непосредственного использования живого и овеществленного труда) не совпадает с периодом производства (время от начала производства до получения готовой продукции), следствием чего является неравномерное использование оборотных средств. В результате – организации пищевой промышленности имеют особенности направления средств на воспроизводство.

Воспроизводственные процессы в агропромышленном комплексе отличаются рядом специфических свойств по сравнению с другими социально-экономическими системами. Во-первых, как было подчеркнуто выше, сезонность производственного цикла достаточно жестко определяет продолжительность всех составляющих воспроизводства. Во-вторых, АПК не в полной мере может быть отнесен к

классу систем, способных обеспечить процессы воспроизводства самостоятельно, без вмешательства извне. Таким вмешательством для организаций пищевой промышленности является государственная поддержка данного сектора экономики.

В Республике Беларусь предусмотрены следующие виды государственной поддержки – *дотации, субсидии и субвенции*.

В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Беларусь *дотация* – межбюджетный трансферт, предоставляемый из вышестоящего бюджета нижестоящему в случае, если собственных и регулирующих доходов недостаточно для сбалансированности нижестоящего бюджета.

*Субвенция* определяется как межбюджетный трансферт, предоставляемый другому бюджету на осуществление определенных целевых расходов.

*Субсидия* – бюджетный трансферт, предоставляемый организации, физическому лицу на условиях участия в финансировании для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг) либо частичного возмещения целевых расходов.

Говоря о госдотациях в производство, необходимо учитывать не только экономический, но и социальный факторы. Дотации позволяют компенсировать товаропроизводителям относительно невысокие доходы и вести круглогодичную производственную деятельность без привлечения существенной суммы кредитов.

Сравнивая уровень господдержки сельского хозяйства в Беларуси с европейскими странами, можно отметить, что в Беларуси он значительно ниже. Господдержка на 1 га земельных угодий в странах Евросоюза в среднем оценивается примерно в 800 долларов США, в Беларуси расходы бюджета составляют около 200 долл. США, или в 4 раза меньше.

По оценкам международных экспертов объем дотаций сельскому хозяйству в 2010 г. составил 4–5 % белорусского ВВП. В последние годы эта цифра в валютном выражении сохраняется примерно на одном уровне, хотя в рублевом эквиваленте она постоянно возрастает.

### 8.4. Совершенствования системы цен на продукцию и тарифов на услуги

Основные пути совершенствования ценообразования состоят в следующем:

поэтапное выравнивание закупочных цен на продукцию животноводства до уровня, обеспечивающего возмещение нормативно-обосно-

ванных затрат на производство и получение прибыли, достаточной, с учетом оказываемой государством финансовой поддержки, для ведения простого воспроизводства (не ниже себестоимости продукции);

стимулирование производства продукции животноводства путем установления надбавок к закупочным ценам на продукцию, реализуемую для государственных нужд;

формирование закупочных цен на продукцию растениеводства, включая возмещение нормативно-обоснованных затрат на производство и получение прибыли, достаточной, с учетом оказываемой государством финансовой поддержки, для ведения расширенного воспроизводства и планирования рентабельности до 40 % к нормативно-обоснованным затратам на производство;

соотношение изменения закупочных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции с фактическими индексами роста цен на используемые в сельскохозяйственном производстве продукцию и услуги производственно-технического назначения, прогнозируемыми индексами изменения цен производителей на сельскохозяйственную продукцию, конъюнктурой внутреннего и внешнего рынков.

На продукцию перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса государственное регулирование цен проводится Министерством экономики, облисполкомами и Минским горисполкомом с использованием способов регулирования, предусмотренных законодательством.

Совершенствование ценообразования в перерабатывающих отраслях агропромышленного комплекса направлено на:

обеспечение приемлемого для граждан республики уровня розничных цен на основные продукты питания;

поэтапное упорядочение цен в целях повышения рентабельности производства с учетом выполнения установленных заданий по снижению себестоимости;

устранение ценовых перекосов между различными видами продовольственных товаров;

проведение анализов динамики цен на продовольственные товары в целях принятия оперативных мер по сдерживанию необоснованного их роста, изменению порядка формирования цен и торговых надбавок.

## **Тема 9. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ**

9.1. Сущность налоговой системы. Объекты и субъекты налогообложения.

9.2. Виды и способы взимания налогов.

9.3. Функции и формы кредитования.

9.4. Показатели оценки финансового состояния организации.

### **9.1. Сущность налоговой системы. Объекты и субъекты налогообложения**

Роль налогов в современной экономической системе очень велика. Налоги являются не только основой доходной части государственного бюджета. Налоговая система сегодня выступает как один из основных инструментов регулирования экономики и социальной сферы, поскольку с ее помощью государство может оказывать влияние на распределение национального дохода. Переориентация Республики Беларусь на хозяйственные условия рыночной экономики вызвала необходимость перехода к единой налоговой системе.

Понятие «налоговая система» является дальнейшим развитием и конкретизацией понятия «налоги». Под налоговой системой понимается совокупность налогов, пошлин, сборов, взимаемых на территории государства в соответствии с налоговым законодательством, а также совокупность норм и правил, форм и методов, определяющих правомочие и систему ответственности сторон, участвующих в налоговых правоотношениях.

В Республике Беларусь разработан Налоговый кодекс, который является единым систематизированным сводом законов государства, регулирующим отношения в области налогообложения, сборов и пошлин.

В соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь налогом признается обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в республиканский и (или) местные бюджеты.

Сбором (пошлиной) признается обязательный платеж в республиканский и (или) местные бюджеты, взимаемый с организаций и физических лиц, как правило, в виде одного из условий совершения в отношении их государственными органами, в том числе местными

ми Советами депутатов, исполнительными и распорядительными органами, иными уполномоченными организациями и должностными лицами, юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу специальных разрешений (лицензий), либо в связи с ввозом (вывозом) товаров на территорию (с территории) Республики Беларусь.

При установлении сборов (пошлин) определяются их плательщики и элементы обложения применительно к конкретным сборам (пошлинам).

В Республике Беларусь устанавливаются следующие виды налогов: республиканские налоги, сборы (пошлины) и местные налоги и сборы.

Республиканскими признаются налоги, сборы (пошлины), обязательные к уплате на всей территории Республики Беларусь. Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые нормативными правовыми актами (решениями) местных Советов депутатов в соответствии с Налоговым кодексом и обязательные к уплате на соответствующих территориях.

*К республиканским налогам, сборам (пошлинам) относятся:*

налог на добавленную стоимость (НДС);

акцизы;

налог на прибыль;

налог на доходы иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство;

подходный налог с физических лиц;

налог на недвижимость;

земельный налог;

экологический налог;

налог за добычу (изъятие) природных ресурсов;

сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь;

оффшорный сбор;

консульский сбор;

государственная пошлина;

патентные пошлины;

таможенные пошлины и таможенные сборы.

*К местным налогам и сборам относятся:*

налог за владение собаками;

курортный сбор;

сбор с заготовителей.

Особенностью сборов является то, что они носят целевой характер и служат для формирования целевых денежных фондов (например, сбор на нужды образовательных учреждений, на содержание правоохранительных органов и т. п.). Поэтому сборы также называются маркированными, или целевыми обязательными отчислениями. Налоги, напротив, не являются целевыми отношениями и поступают в централизованный бюджетный фонд.

Следующие элементы налоговой системы – объект и субъект налогообложения.

Так, субъект налогообложения – лицо, на котором лежит обязанность уплатить налог за счет собственных средств. Например, субъектом налогообложения НДС является лицо, реализующее товары (работы, услуги). Субъекта налогообложения следует отличать от носителя налога. Носителем налога чаще всего является потребитель (покупатель), поскольку величина налога включена в цену товара.

Объектами налогообложения признаются обстоятельства, с наличием которых у плательщика налоговое законодательство связывает возникновение налогового обязательства. Объекты налогообложения очень разнообразны. К ним относятся не только доходы (прибыль) юридических лиц и граждан, стоимость товаров и услуг, но и отдельные виды деятельности, объекты природопользования, операции с ценными бумагами и т. д.

#### **Основные принципы налогообложения.**

Принципы налогообложения – это исходные, базовые категории и положения, по которым формируется налоговая система в конкретных динамических условиях экономики страны.

Впервые основополагающие четыре принципа налогообложения были сформулированы шотландским экономистом и философом Адамом Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатств народов» (1776 г.), которые актуальны и в наше время.

Первый – *принцип справедливости*, утверждающий всеобщность налогообложения и равномерность распределения налогов между гражданами (равные обязанности граждан платить налоги, соизмеримо их доходам).

Второй – *принцип удобства* – предполагает, что налог должен взиматься в такое время и таким образом, которые наиболее удобны для плательщиков. Система и процедура выплаты налогов должна быть понятной и удобной для налогоплательщиков.

Третий – *принцип определенности* – согласно которому сумма, способ и время платежа должны быть совершенно точно и заранее известны налогоплательщику.

Четвертый – *принцип экономии* – предполагает сокращение издержек взимания налогов, рационализацию системы налогообложения. Сумма сбора по каждому конкретному налогу должна в соответствии с рассматриваемым принципом превышать затраты на его сбор и обслуживание.

## 9.2. Виды и способы взимания налогов

Все налоги и сборы, действующие в стране, должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными. Налог может считаться установленным только тогда, когда определен круг его плательщиков, а также установлены следующие элементы налогообложения:

- объект налогообложения;
- налоговая база;
- налоговый период;
- порядок исчисления налога;
- порядок и сроки уплаты налога.

*Объектом налогообложения* называется имущество, прибыль, доход, стоимость реализованных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) либо иное экономическое основание, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристики, с наличием которого у налогоплательщика законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога. Объекты налогообложения очень разнообразны. К ним относятся не только доходы (прибыль) юридических лиц и граждан, стоимость товаров и услуг, но и отдельные виды деятельности, объекты природопользования, операции с ценными бумагами и т. д. Каждый налог, сбор (пошлина) имеет самостоятельный объект налогообложения, и в соответствии с принципами налогообложения один и тот же объект может облагаться определенным налогом, сбором (пошлиной) у одного плательщика только один раз за соответствующий налоговый период.

Понятие объекта налогообложения тесно связано с понятием *налоговой базы*. В белорусском законодательстве под налоговой базой понимается стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения. Ее можно также определить как часть объекта, в отношении которой непосредственно исчисляются налоги. Разница между понятиями «налоговая база» и «объект налога» связана с тем, что определенные части объекта могут облагаться в льготном режиме или вообще не облагаться налогом (например, необлагаемый

минимум доходов или имущества). Таким образом, налоговая база не может превышать размер объекта налогообложения.

*Налоговая ставка* – это величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы. Например, для налога на доходы физических лиц единицей измерения налоговой базы является 1 руб. доходов физического лица, полученных за отчетный период. Налоговая ставка определяется как размер налога в расчете на эту величину.

Ставки налогов могут устанавливаться как в абсолютном выражении, так и в относительном (в процентах). Если ставка налога, исчисляемая в процентах от единицы налогообложения, не зависит от размера налоговой базы, налог называется *пропорциональным*. Однако в ряде случаев налог имеет не единую ставку, а шкалу ставок, различные уровни которой применяются при различной величине налоговой базы. Налоги, имеющие шкалу ставок, могут характеризоваться как *прогрессивные* или *регрессивные*. При определении прогрессивности налога принято исходить из величины средней налоговой ставки, которая представляет собой соотношение суммы уплаченного налога и объема базы налогообложения. Если при увеличении налоговой базы средняя налоговая ставка растет, налог называется прогрессивным, а если снижается – регрессивным.

Примером пропорционального налога может служить налог на доходы физических лиц – не предпринимателей, взимаемый в настоящее время по единой ставке – 12 %.

Под *налоговым периодом* понимается период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется подлежащая уплате сумма налога. Для различных налогов налоговые периоды могут быть разными. Так, в Беларуси для налога на добавленную стоимость налоговым периодом является календарный месяц, для налога на доходы физических лиц – календарный год.

Все налоги можно разделить на две основные категории: *прямые* и *косвенные*. К *прямым налогам* принято относить такие налоги, которые выплачиваются налогоплательщиком со своих доходов или имущества и являются его прямым взносом в бюджет. Прямые налоги являются исторически более ранней формой налоговых платежей. В современных условиях к ним относятся: налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, налог на имущество и др.

*Косвенные налоги* – это налоги на товары и услуги, которые взимаются путем включения налога в цену товара (тариф на услуги). К их числу относятся: налог с оборота, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, акцизы, таможенные пошлины. Осо-

бенностью косвенных налогов является то, что они вытекают из хозяйственных актов, оборотов, финансовых операций и преследуют целью переложение налогового бремени с производителей товаров или услуг на их потребителей.

Одним из ключевых вопросов теории и практики налогообложения является вопрос о распределении налогового бремени между экономическими агентами. Для иллюстрации этой проблемы рассмотрим простой пример. Допустим, что цена коробки конфет равна 15 000 руб., и государство устанавливает налог с продаж в размере 1 500 руб. с каждой коробки. Предполагается, что бремя данного налога полностью ляжет на покупателей конфет в форме повышения цены. Не желая сокращать прибыль, производитель товара первоначально поднимет цену товара на величину налога – с 15 000 до 16 500 руб. Однако не все потребители будут готовы купить его по более высокой цене, часть из них предпочтет сократить потребление конфет. Для того чтобы обеспечить нормальный объем продаж, производитель будет вынужден снизить цену, допустим, до 16 000 руб. за коробку. Доход, получаемый производителем от продажи каждой коробки, будет равен  $16\ 000 - 1\ 500 = 14\ 500$  руб. Таким образом, по сравнению с исходной ситуацией его доход снижается на 500 руб. Потребители также несут определенные потери, поскольку вынуждены платить за коробку конфет на 1 000 руб. больше, чем до введения налога. В итоге мы видим, что на потребителя была переложена не все налоговое бремя, а лишь его часть. В теории отражается, что подобное распределение налогового бремени между производителем и потребителем товара (размещение налога) определяется характеристиками спроса и предложения налогооблагаемых товаров.

Законодательно установленное налоговое бремя определяется исходя из того, на кого возложено внесение налоговых платежей в государственный бюджет в соответствии с действующим законодательством. Однако для более углубленного анализа недостаточно установить, кто формально является налогоплательщиком. Необходимо изучить распределение фактического налогового бремени исходя из того, какое влияние оказывает налог на распределение доходов в экономике.

В налоговой практике существуют 5 способов взимания налогов:

- 1) кадастровый;
- 2) изъятие налога до или в момент получения владельцем дохода (у источника);

3) изъятие налога после получения дохода владельцем (по декларации);

4) в момент расходования средств;

5) в процессе потребления и использования имущества.

Первый способ предполагает использование кадастра. Кадастр: 1) список лиц, подлежащих обложению налогом (подходным, земельным, имущественным и пр.); 2) систематизированный свод или реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов (земли, строений, промыслов), используемых для исчисления соответствующих прямых налогов. В зависимости от объектов налогообложения выделяют домовый, земельный, промысловый, имущественный и другие кадастры.

Изъятие налога у источника означает, что налог исчисляется и удерживается бухгалтерией того юридического лица, которое выплачивает доход субъекту налога. В этом случае исключается возможность уклонения от уплаты налога, так как налог удерживается до выплаты дохода, а перечисляется в бюджет в день получения наличных денег в банке для выплаты заработной платы и других доходов. Пример – подходный налог с физических лиц.

Третий способ взимания налогов предусматривает подачу налогоплательщиками деклараций (официального заявления о полученных доходах и произведенных расходах за истекший отчетный год) в налоговые органы по месту постоянного жительства (до 15 мая). В декларации физические лица должны указывать сведения обо всех полученных ими доходах за год по каждому источнику отдельно и суммы начисленного и уплаченного налога с этих доходов. Если доход физического лица только по месту основной работы, то декларацию представлять не надо.

Четвертый способ взимания налогов – в момент расходования доходов – характерен для косвенного налогообложения, когда налоги включаются в цену товаров, работ, услуг и уплачиваются конечным потребителем в момент приобретения товаров. Этот способ наиболее эффективен и используется во многих странах мира.

При пятом способе взимания налогов – в процессе потребления или использования имущества – налог уплачивается из дохода налогоплательщика ежегодно и носит контрольно-регулятивный характер (налог с владельцев автотранспортных средств и пр.).

Под исчислением налога понимаются действия налогоплательщика, налогового органа или налогового агента по определению и удержанию фактической суммы налога с субъекта налога на основе нало-

гооблагаемой базы. Отсюда следует, что обязанность исчислить сумму налога законодательством возложена на самого налогоплательщика (НДС, акцизы), на налоговую инспекцию (земельный налог, налог на имущество граждан) или же на третье лицо (работодатель).

Методы исчисления налогов.

1. Кумулятивный (накопительный).

Определяется сумма налога и его взимание с начала бюджетного года (налогового периода) с нарастающим итогом с общей суммы дохода и налоговых льгот, рассчитанной также с нарастающим итогом. При наступлении очередного срока уплаты налога исчисленную сумму уменьшают на ранее уплаченную или удержанную (этот метод применяется в Республике Беларусь).

2. Некумулятивный.

Предусматривает обложение налоговой базы по частям, без нарастающего итога. Данная система исчисления не обеспечивает равномерности поступления налогов в бюджет.

Исторически существуют еще 2 метода исчисления налога.

1. *Шедулярная форма*. Предполагает разделение дохода (объекта налога) на его составные части (налогооблагаемая прибыль предприятия делится на прибыль от основной деятельности, от внереализационных операций и пр.) В зависимости от источника дохода и каждая часть облагается по отдельности с целью соблюдения принципа справедливости и воспрепятствования уклонению от уплаты налога.

2. *Глобальная форма*. Исчисление и взимание налога производится с совокупного дохода независимо от источника дохода плательщика. Наиболее распространена в мире.

Таким образом, налоги с микроэкономической точки зрения выполняют 3 функции: *фискальную, перераспределительную и стимулирующую*. Исторически наиболее ранней и одновременно основной функцией налогов является фискальная. Ее содержание состоит в том, что за счет налогов формируются финансовые ресурсы государства, которые необходимы для дальнейшего осуществления расходов (оборонных программ, социальных выплат и т. п.). Налоги являются основой доходов государства, поскольку именно они обеспечивают наибольшую часть поступлений в бюджет. Рассмотрим в качестве примера структуру доходов республиканского бюджета Беларуси на 2011 год (табл. 9.1).

К неналоговым доходам, в основном, относятся доходы от использования имущества, находящегося в государственной собст-

венности, доходы от осуществления приносящей доходы деятельности (сдача в аренду земельных участков, административные платежи, штрафы, удержания) и пр.

Таблица 9.1

Структура доходов республиканского бюджета Беларуси на 2011 г.

Источник поступления	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Налоговые доходы	30 020 678 778	89,32
Неналоговые доходы	3 588 017 426	10,67
Безвозмездные поступления (межбюджетные трансферты)	2 688 711	0,01
Всего	33 611 384 915	100,00

Из приведенных данных видно, налоговые поступления составляют около 90 % поступлений в республиканский бюджет. Налоговые поступления превышают неналоговые доходы бюджета примерно в 8,4 раза. Таким образом, для осуществления необходимых программ расходов государство должно иметь эффективную налоговую систему, обеспечивающую требуемый уровень доходов даже при неблагоприятной экономической конъюнктуре.

Перераспределительная функция налогов связана с использованием налогов как инструмента выравнивания доходов населения. Рыночный механизм обеспечивает рост эффективности производства, однако он безразличен к социальным последствиям принимаемых решений. Возникающее на его основе распределение дохода может порождать большее социальное неравенство, чем это желательно для общества. Объективно, часть людей по различным причинам не может самостоятельно получать такой уровень доходов, который необходим для нормальной жизни. Речь идет о социально-уязвимых слоях населения, таких как инвалиды, пожилые граждане, многодетные семьи и др. Несмотря на определенный прогресс, достигнутый в данной области, низкий уровень жизни определенных слоев населения продолжает оставаться острой проблемой не только в развивающихся, но и в экономически развитых странах.

Перераспределение доходов с помощью налоговой системы может достигаться путем применения прогрессивных налогов, когда более высокие доходы облагаются по более высоким ставкам. Во многих странах по прогрессивной шкале рассчитывается подход-

ный налог с физических лиц, а в ряде случаев – налог на собственность и на прибыль предприятий. С другой стороны, косвенные налоги, играющие не менее заметную роль в структуре обязательных отчислений, фактически имеют регрессивный характер.

*Косвенные налоги* представляют собой налоги на потребляемые товары и услуги. С изменением уровня доходов граждан структура их потребительских расходов претерпевает определенные изменения. Существуют такие виды расходов, которые люди должны делать независимо от уровня благосостояния. К ним относятся приобретение товаров первой необходимости (важнейших продуктов питания, медикаментов), оплата жилищно-коммунальных услуг и др. Однако при росте благосостояния населения их доля в структуре потребительских расходов снижается. Более динамично растут расходы на товары длительного пользования и услуги. Но наиболее чувствительны к уровню доходов размеры сбережений. В доходах обеспеченных граждан сбережения имеют высокий удельный вес, в то время как низкодоходные слои населения в основном используют доход на приобретение товаров и услуг. Поскольку сбережения не являются объектом косвенного налогообложения, бремя косвенных налогов в большей степени ложится на малообеспеченных граждан.

Соотношение поступлений в бюджет за счет прямых и косвенных налогов характеризует перераспределительную функцию налоговой системы. Различные их сочетания по-разному влияют на распределение доходов и могут порождать различные представления о справедливости налогов, даже если суммарный объем налоговых обязательств при этом не изменяется. При построении налоговой системы следует учитывать целый комплекс противоречивых требований. Например, расширение косвенного налогообложения может быть более удобным для государства, поскольку не требует жесткого контроля за доходами граждан и затрудняет уклонение от уплаты налогов. Увеличение ставок косвенных налогов ощущается гражданами опосредованно, в форме повышения цен товаров, а значит и порождает меньшее недовольство в обществе, чем манипулирование прямыми налогами. Однако, оно имеет негативный социальный эффект за счет переложения налоговой нагрузки на менее обеспеченных граждан, снижает прозрачность налоговой системы и затрудняет общественный контроль над действиями государства.

Благодаря наличию *стимулирующей функции налогов* государство имеет возможность косвенно воздействовать на функционирование рыночной экономики с целью обеспечения ускоренного развития оп-

ределенных ее секторов и отраслей. Не всегда желательный с точки зрения общества уровень производства тех или иных товаров может быть обеспечен в результате действия рыночных сил. Если товар представляет собой чистое общественное благо, данная проблема может быть решена только путем прямой организации их производства на государственных предприятиях. По отношению к смешанным общественным благам в ряде случаев достаточно лишь корректировки объема их выпуска с помощью косвенных мер. Как правило, с помощью налоговой системы достигается стимулирование следующих видов деятельности: непроизводственное строительство; осуществление затрат на развитие производства (включая расходы на НИОКР); малое предпринимательство; благотворительная и природоохранная деятельность; создание предприятий, обеспечивающих занятость для определенных категорий населения (например, инвалидов).

Стимулирующая функция реализуется с помощью системы налоговых льгот, предоставление которых увязывается с определенными признаками налогоплательщика или объекта налогообложения.

*Налоговые льготы* – это законодательно установленные преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков по сравнению с другими налогоплательщиками, включая возможность не уплачивать налог либо уплачивать его в меньшем размере. В соответствии с законодательством нормы, определяющие основания, порядок и условия применения налоговых льгот, не могут носить индивидуального характера. Это означает, что закон ставит в равные условия всех налогоплательщиков, относящихся к одной и той же категории или осуществляющих определенный вид деятельности. Для избирательной поддержки определенных предприятий и организаций должны использоваться не налоги, а государственные расходы.

Особой формой налоговых льгот является *налоговый кредит* – отсрочка взимания налога, которая предоставляется на условиях возвратности и платности на основании договора между хозяйствующим субъектом и государственным налоговым органом. Налоговый кредит может быть предоставлен на срок от трех месяцев до одного года в случаях, предусмотренных налоговым законодательством.

Варьируя ставками налогообложения прибылей, государство может воздействовать на объем инвестиций в экономику. Изменение ставок косвенных налогов является инструментом ценовой политики. Эффективным средством внешнеторговой политики служит установление таможенных пошлин в соответствии с протекционистской или либеральной стратегиями развития внешней торговли. Од-



нако не следует переоценивать возможности налоговой системы как инструмента регулирования экономической конъюнктуры. Стремление обеспечить гибкость налогового регулирования в меняющихся условиях не должно противоречить основному принципу – стабильности и предсказуемости налоговой политики государства.

### 9.3. Функции и формы кредитования

Важным законом рыночной экономики является то, что деньги должны постоянно находиться в обращении. Временно свободные денежные средства должны поступать на рынок ссудных капиталов, а потом эффективно использоваться в тех отраслях экономики, которые испытывают потребность в дополнительных капиталовложениях.

*Кредит* – это ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности, обычно с уплатой процента, при движении которой между кредитором и заемщиком складываются экономические отношения, установленные в кредитном соглашении (договоре).

Субъектами кредитных отношений являются кредитор и заемщик. Ими могут быть любые юридически самостоятельные лица и дееспособные граждане, которые в состоянии нести материальную ответственность по обязательствам кредитной сделки.

*Кредитор* – это субъект кредитных отношений, передающий стоимость во временное пользование, а *заемщик* – субъект, получающий кредит и обязанный вернуть его в установленный срок. В рамках кредитных отношений они могут меняться ролями: кредитор может стать заемщиком, а заемщик – кредитором. Для современного уровня развития товарно-денежных отношений характерно также одновременное функционирование субъектов в качестве и кредиторов, и заемщиков. Так, например, банки в одно и то же время на протяжении всей своей деятельности являются и кредиторами, и заемщиками.

Объектом кредитной сделки выступает ссуженная стоимость, то есть стоимость в денежной или товарной форме, которую кредитор передает во временное пользование заемщику.

В современных условиях кредит выполняет две основные функции: перераспределительную и функцию замещения наличных денег кредитными операциями.

Назначение кредита в перераспределительной функции заключается в том, что с его помощью временно свободные средства в денежной или товарной форме, принадлежащие одним экономиче-

ским субъектам, передаются во временное пользование других экономических субъектов на условиях возвратности, срочности и, как правило, платности.

Назначение кредита в функции замещения наличных денег кредитными операциями заключается в создании на его основе платежных средств, использование которых приводит к экономии издержек обращения. Данная функция связана со спецификой современной организации денежного оборота, т. е. преобладанием безналичной формы расчетов. Предоставление кредита осуществляется главным образом через банки. Помещая и храня деньги в банке, клиент тем самым вступает с ним в кредитные отношения и, кроме того, создает условия для замены наличных денег в обороте кредитными операциями в виде записей по банковским счетам. Становится возможным осуществление безналичных расчетов и предоставление кредитов в безналичном порядке.

Кроме того, кредит также способствует:

- ускорению концентрации капитала;
- упрощению процедуры обслуживания товарооборота;
- ускорению научно-технического прогресса.

Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства или другой хозяйственной операции, и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли.

Кроме того, кредит активно воздействует на ускорение не только товарного, но и денежного обращения, вытесняя из него, в частности, наличные деньги. Вводя в сферу денежного обращения такие инструменты, как векселя, чеки, кредитные карточки и т. п., он обеспечивает замену наличных расчетов безналичными операциями, что упрощает и ускоряет механизм экономических отношений на внутреннем и международном рынке.

К основным принципам кредитования относят срочность и возвратность, целевой характер, материальную обеспеченность, платность.

Срочность и возвратность означают, что кредит, предоставляемый кредитополучателю, должен быть возвращен в срок, определенный кредитным договором.

Целевой характер кредита, его назначение определяет, прежде всего, кредитополучатель, однако и банк при выделении кредита исходит из его назначения, из конкретного объекта кредитования, из конкретного

проекта. Соблюдение принципа целевого направления кредита обеспечивает его возвратность в установленные сроки, так как эти сроки рассчитаны на выполнение определенных хозяйственных операций.

Принцип материальной обеспеченности кредитования означает, что кредитор должен осуществить прокредитованный проект, приобрести те товарно-материальные ценности или осуществить затраты, под которые выдан кредит. Однако на практике зачастую в момент предоставления кредита ему не противостоят конкретные товарно-материальные ценности, затраты. Такие кредиты, например, выдаются под будущие затраты по производству продукции, развитию коммерческой деятельности, предпринимательства и др. Здесь в качестве обеспечения возврата кредитов могут приниматься залог имущества, гарантия, поручительство, страховое свидетельство о страховании ответственности за непогашение кредитов и др.

*Форма кредита* характеризует внешнее проявление и организацию кредитных отношений и определяется рядом признаков: объектом кредитной сделки, составом участников, целевым назначением и др.

Основная форма кредита обусловлена сроком его выдачи. По данному признаку кредитование подразделяется на два вида: долгосрочное – на срок более года и краткосрочное – в пределах года. Долгосрочное кредитование применяется, как правило, для вложения в основной капитал, который длительное время используется в производственном процессе и не меняет своей натурально-вещественной формы. К краткосрочным кредитам прибегают при недостатке собственных оборотных средств. Они возвращаются по мере восполнения оборотного капитала.

Возможны исключения из описанных правил движения кредитных ресурсов. Например, новое предприятие, создавшее основные фонды за счет собственного капитала, использует долгосрочные кредиты для финансирования текущих запасов сырья и материалов. Краткосрочный кредит направляют на приобретение недвижимости, если за пределами срока такого кредита видна возможность финансирования этого проекта за счет других источников.

Потребность в краткосрочном кредите возникает у организации при временной недостаточности собственных оборотных средств на оплату поступившей партии материалов, выплату заработной платы, перечисление налоговых платежей в установленный срок и при других текущих расходах.

Краткосрочное кредитование осуществляется за счет получения краткосрочного займа или коммерческого кредита у других субъектов хозяйствования, например, при отсрочке платежей поставщиков или за счет устойчивых пассивов самого предприятия.

*Устойчивые пассивы* – это денежные средства, не принадлежащие данной фирме, но постоянно находящиеся в ее обороте: задолженность по заработной плате и начислениям на заработную плату, предусмотренным в национальном законодательстве; авансы заказчиков; минимальная задолженность перед государственным и местным бюджетами по налогам.

Задолженность по заработной плате возникает в связи с несовпадением даты выплаты и временем ее начисления. Кредиторская задолженность на социальное страхование, по выплатам в бюджетные и внебюджетные фонды возникает в связи с тем, что эти отчисления появляются ежедневно при выпуске продукции, а перечисляются с предприятия через 10, 15 дней или через месяц. Резерв предстоящих платежей включает суммы, предназначенные для оплаты отпусков. Авансовые платежи заказчиков определяются контрактами на поставку и оплату продукции. Перечисленные и другие устойчивые пассивы являются одним из источников краткосрочного финансирования потребности в денежных средствах и планируются на уровне фактически сложившихся показателей за отчетный период.

Классификация других форм кредита представлена в таблице 9.2.

Таблица 9.2

Классификация форм кредита

Признак классификации	Форма кредита
Форма ссуженной стоимости	товарная
	денежная
	товарно-денежная (смешанная)
Участники кредитной сделки	банковский кредит
	государственный кредит
	ипотечный кредит
Цель кредита	лизинговый кредит
	коммерческий кредит
	потребительский кредит
	факторинговый кредит
Назначение кредита	производительная
	потребительская

Окончание табл. 9.2

Признак классификации	Форма кредита
Способы предоставления кредита	прямая
	косвенная
Сфера функционирования	национальный кредит
	международный кредит

Товарная форма кредита исторически предшествовала денежной. В чистом виде она означает предоставление и возвращение ссуженной стоимости в форме товарных стоимостей. Преобладающей является денежная форма, когда предоставление кредита, его возврат и уплата процентов производится деньгами (банковский кредит, ипотечный и др.). В современных условиях товарная форма кредита обычно сочетается с денежной формой его погашения, например, лизинг, коммерческий кредит, продажа товаров в рассрочку платежа, прокат вещей.

Целей получения и объектов кредитования множество, но их можно сгруппировать в виде производительной и потребительской формы кредита. Производительная форма кредита предполагает использование его на цели производства и обращения, на производственные цели. Потребительская форма используется для потребительских нужд населения.

Основной формой кредита, из которой, по сути, проистекают все остальные, является банковский кредит, который представляет собой движение ссудного капитала, предоставляемого банками взаимы за плату во временное пользование.

*Государственный кредит* отражает кредитные отношения по поводу аккумуляции государством денежных средств для финансирования государственных расходов. Кредиторами выступают физические и юридические лица, заемщиком – государство в лице его органов.

*Коммерческий кредит* характеризует кредитную сделку между предприятием – продавцом и покупателем. Кредит предоставляется в товарной форме в виде отсрочки платежа при продаже товара (услуги). Взамен покупатель выдает вексель с обязательством осуществить платеж в установленный срок и оплатить проценты.

*Потребительский кредит* отражает экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу кредитования конечного потребления. Кредит выдается населению для удовлетворения его потребительских нужд.

*Лизинговый кредит* – это отношения между юридически самостоятельными лицами по поводу передачи в лизинг основных средств производства или иного имущества в длительное пользование, а также финансирования приобретения движимого и недвижимого арендуемого имущества.

*Ипотечный кредит* – особый тип экономических отношений по поводу предоставления долгосрочных кредитов под залог недвижимого имущества.

*Факторинг* – операция, связанная с уступкой поставщиком (кредитором) другому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком (должником) долговых требований (т. е. платежных документов за товары, работы, услуги) и передачей фактору права получения платежа по ним.

Изменения производственных, товарно-денежных отношений приводят к изменению действующих форм кредита и созданию новых. Так, современными формами кредита можно назвать:

*факторинг*;

*овердрафт* (открытие кредита на очень непродолжительный период, который, как правило, предоставляется в конце месяца на несколько дней, отделяющих сроки оплаты от сроков инкассирования);

*сезонный кредит*, позволяющий финансировать сезонное несоответствие между производственным циклом и (или) реализацией продукции и наличными средствами.

#### 9.4. Показатели оценки финансового состояния организации

Показатели, характеризующие финансовое состояние можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся коэффициенты ликвидности; показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости); коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности.

Степень платежеспособности предприятия обычно оценивается при помощи финансовых коэффициентов ликвидности:

1. *Коэффициент абсолютной ликвидности* рассчитывают как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к текущей – краткосрочной задолженности

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2–0,3, т. е. предприятие может немедленно погасить 20–30 % текущих обязательств. Для предприятий АПК в Республике Беларусь установлен норматив 0,2.

2. *Коэффициент ликвидности* определяют как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам

$$\text{Коэффициент ликвидности} = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{запасы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

По оценкам, принятым в международной практике, значение коэффициента должно быть 0,8–1,0. Для перерабатывающих предприятий АПК в Республике Беларусь установлен норматив 1,7, для сельскохозяйственных – 1,5.

3. *Общий коэффициент покрытия*, который часто называют просто коэффициентом покрытия, дает общую оценку платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия представляет интерес для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия. Его вычисляют по формуле

$$\text{Общий коэффициент покрытия} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Нормальное значение этого коэффициента составляет 2,0–2,5.

Финансовую устойчивость и автономность отражает структура баланса (соотношение между отдельными разделами актива и пассива), которая характеризуется несколькими показателями.

1. *Коэффициент автономии* характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$$

Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, т. е. финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее, чем на 50 % из собственных источников. Для предприятий АПК в Республике Беларусь установлен норматив данного коэффициента не менее 0,5.

2. *Долю заемных средств* определяют по формуле

$$\text{Доля заемных средств} = \frac{\text{Сумма заемных средств}}{\text{Валюта баланса}}$$

Данное отношение показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. собственных средств, вложенных в активы. В Республике Беларусь рассчитывают *коэффициент финансовой зависимости* (аналогично данному – доле заемных средств).

3. *Коэффициент инвестирования* – соотношение заемных и собственных средств – является еще одной формой представления коэффициента финансовой независимости

$$\text{Коэффициент инвестирования} = \frac{\text{Сумма заемных средств}}{\text{Собственный капитал}}$$

Рекомендуемые значения – 0,25–1,0.

*Коэффициенты рентабельности*. Кроме уже рассмотренных коэффициентов рентабельности, при анализе финансового состояния рассчитывают и другие модификации, характеризующие различные стороны деятельности предприятия.

1. *Коэффициент рентабельности продаж*. Демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}}$$

т. е. процентное отношение прибыли от реализации продукции к выручке, без учета налога на добавленную стоимость.

2. *Коэффициент рентабельности собственного капитала* позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками компании

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

3. *Коэффициент рентабельности оборотных активов*. Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным сред-

ствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства

$$\text{Рентабельность оборотных активов} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Оборотные активы}}$$

4. Коэффициент рентабельности внеоборотных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства

$$\text{Рентабельность внеоборотных активов} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Внеоборотные активы}}$$

5. Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности

$$\text{Рентабельность инвест.} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}$$

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Среди этих коэффициентов рассматриваются такие показатели как фондоотдача, когда речь идет о внеоборотных активах, оборачиваемость оборотных средств, а также оборачиваемость всего капитала.

Основной целью проведения анализа финансового состояния организаций является обоснование эффективности их работы, а также является аргументом при принятии решения о признании структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организаций – неплатежеспособными.

Неплатежеспособность – неспособность удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по денежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Организация считается устойчиво неплатежеспособной в том случае, когда имеется неудовлетворительная структура бухгалтерского баланса в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, а также наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента

обеспеченности финансовых обязательств активами, превышающего 0,85. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами рассчитывается как отношение совокупных обязательств (за минусом резервов предстоящих расходов) к валюте баланса.

Неплатежеспособность является кризисным состоянием, и ее преодоление требует специальных методов финансового управления. Практика внедрения антикризисных мероприятий показывает свою действительную эффективность, однако превентивные меры сохранения платежеспособности, направленные на организацию долгосрочной финансовой стабильности, показывают гораздо большую эффективность.

Мероприятия по недопущению неплатежеспособности разрабатываются на государственном уровне и в основном носят рекомендательный характер. Такие мероприятия направлены на оздоровление финансового состояния предприятий АПК и недопущение их неплатежеспособности.

В целом определение понятия «финансовое оздоровление производителей продовольствия» можно сформулировать как комплекс долгосрочных мероприятий, направленных на выработку единых условий проведения реструктуризации долгов в целях улучшения финансового состояния должника до применения процедур банкротства.

Все нормативные акты, ориентированные на финансовое оздоровление агроформирований, в качестве основной процедуры рассматривают реструктуризацию долгов. Однако реструктуризация задолженности не является достаточной мерой для оздоровления всех сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий отрасли АПК.

Наряду с общими методами финансового оздоровления (реструктуризация задолженности; уступка прав требования должника; сокращение капитальных вложений; увеличение объемов продаж; стимулирование расчетно-платежной дисциплины; реструктуризация имущественного комплекса) можно выделить специфические, которые предусматривают непосредственное участие государства в нем. К таким методам относятся лизинг (в т. ч. агролизинг), страхование производственных рисков, льготное налогообложение, субсидирование кредитной ставки, государственное перестрахование.

К примеру, в целях финансового оздоровления и обеспечения безубыточной работы государственных организаций были приняты Указы Президента Республики Беларусь: от 25.02.2008 г. № 113 «О порядке и условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных государственных орга-

низаций» и от 17.06.2008 г. № 342 «О некоторых вопросах функционирования организаций льняной отрасли».

Указом № 113 было установлено, что:

продажа предприятий как имущественных комплексов убыточных государственных организаций осуществляется по конкурсу юридическим лицам с учетом требований, установленных законодательными актами;

инициаторами продажи предприятий как имущественных комплексов выступают республиканские органы государственного управления и иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, Управление делами Президента Республики Беларусь, другой государственный орган и иная государственная организация, подчиненные Президенту Республики Беларусь, Национальная академия наук Беларуси, местные исполнительные и распорядительные органы, в подчинении (составе) которых находятся убыточные государственные организации;

подготовка проектов решений о продаже предприятий как имущественных комплексов осуществляется Государственным комитетом по имуществу, местными исполнительными и распорядительными органами;

начальная цена продажи предприятия как имущественного комплекса определяется в размере 20 % его оценочной стоимости на 1 января текущего года. При оценочной стоимости, равной нулю или имеющей отрицательную величину, начальная цена продажи предприятия как имущественного комплекса составляет одну базовую величину, установленную в Республике Беларусь на первое число месяца, в котором осуществляется его продажа. Земельный участок предоставляется организации-покупателю на праве аренды без проведения аукциона и взимания платы за право заключения договора аренды земельного участка.

Обязательными условиями продажи предприятия как имущественного комплекса являются наличие инвестиционного проекта, согласованного с республиканским органом государственного управления; реализация инвестиционного проекта, социальных программ по поддержке коллектива работников; сохранение рабочих мест на период погашения задолженности убыточной государственной организации.

Более того, заключенные договора купли-продажи предприятия как имущественного комплекса в рамках Указа № 113 предусматривают, что может быть предусмотрена его оплата в рассрочку до 6 лет без индексации платежей, а обороты по реализации предпри-

ятия как имущественного комплекса и прибыль от его реализации не подлежат обложению налогами, сборами (пошлинами).

Более того, организациям-покупателям в порядке, установленном Указом № 113, предоставляются в части задолженности убыточной государственной организации:

1) на 3 года отсрочка погашения задолженности по:

уплате налогов, сборов (пошлин) в республиканский бюджет (кроме платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты), по таможенным платежам, взимаемым в соответствии с таможенным законодательством;

возврату бюджетных займов, включая проценты за пользование ими, и бюджетных ссуд;

2) на 3 года (с погашением ежемесячно равными долями) рассрочка по налогам, сборам (пошлинам) в республиканский бюджет (кроме платежей в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты) по окончании срока действия отсрочки, указанной в пункте 1);

3) на 6 месяцев (с погашением ежемесячно равными долями) рассрочка по таможенным платежам по окончании срока действия отсрочки, указанной в пункте 1);

4) на 2 года (с погашением ежемесячно равными долями) рассрочка задолженности по обязательным платежам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты при условии уплаты организациями-покупателями текущих платежей в указанный Фонд.

Денежные средства, высвобождаемые в связи с предоставленными льготами, направляются организацией-покупателем на финансирование инвестиций в основной капитал и пополнение оборотных средств приобретенного предприятия как имущественного комплекса.

В соответствии с Указом от 17.06.2008 г. № 342 в целях улучшения финансового состояния организаций льняной отрасли до 31 декабря 2012 г. им предоставлены:

отсрочка погашения образовавшейся на 1 января 2008 г. задолженности по платежам в республиканский бюджет и процентов по ним с последующей рассрочкой ее погашения с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2015 г. ежемесячно равными долями без взимания процентов за пользование отсрочкой;

отсрочка погашения образовавшейся на 1 января 2008 г. задолженности по платежам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты, административным взы-

сканиям за нарушение сроков и порядка уплаты платежей в данный Фонд и пеней с последующей рассрочкой ее погашения с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2015 г.

Кроме того, в 2008–2011 гг. выделено 94,5 млрд руб. субсидий за счет средств республиканского бюджета, предусмотренных в государственном целевом бюджетном Фонде национального развития.

Оборудование, ввозимое на таможенную территорию Республики Беларусь для модернизации организаций льняной отрасли, в соответствии с Указом № 342, не облагается таможенными пошлинами и налогом на добавленную стоимость.

В целом, процедура финансового оздоровления убыточных организаций пищевой промышленности состоит из трех последовательных этапов:

- 1) возобновление платежеспособности;
- 2) восстановление финансовой устойчивости;
- 3) обеспечение долгосрочной финансовой стабильности.

Возобновление платежеспособности по текущим обязательствам за счет реализации внутренних резервов хозяйственной деятельности, внешней помощи и частичной реорганизации сельскохозяйственной (перерабатывающей) организации рекомендуется для организаций АПК, испытывающих тяжелые финансовые трудности (неплатежеспособные и убыточные). На данном этапе целесообразно проводить два мероприятия: 1) максимально быстро и радикально снижать неэффективные расходы; 2) уменьшать или переносить сроки погашения долговых обязательств.

Восстановление финансовой устойчивости – система защитных мер, основанная на использовании моделей финансового равновесия в долгосрочном периоде. Решение проблемы может лежать как в области стратегического управления (пересмотр финансовой стратегии, реструктуризация организации), так и тактического (снижение издержек, повышение производительности). Финансовое равновесие организации обеспечивается при условии, что объем положительного денежного потока по всем видам хозяйственной деятельности (производственной, инвестиционной, финансовой) в определенном периоде равен планируемому объему отрицательного денежного потока. Чаще всего финансовое равновесие предполагает снижение инвестиционной активности.

Обеспечение долгосрочной финансовой стабильности организации пищевой промышленности имеет своей целью уменьшение зависимости от использования заемного капитала; достигается за счет финансовой поддержки ускоренного экономического роста организации. Модель ускоренного экономического роста базируется на увеличении

темпов прироста объемов выручки от реализации продукции в предстоящем периоде и опережении темпов роста выручки по сравнению с темпами роста объема заемного капитала.

Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда организация обеспечивает высокие темпы своего производственного развития, постоянное снижение стоимости используемого капитала и непрерывный рост своей рыночной стоимости. Эта задача требует ускорения темпов экономического развития на основе учета неблагоприятных факторов и внесения определенных корректив в финансовую стратегию организации.

## Тема 10. ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

10.1. Понятие и роль инвестиций.

10.2. Основные направления и источники финансирования инвестиционной деятельности.

10.3. Показатели измерения эффективности инвестиций, методика их расчета.

### 10.1. Понятие и роль инвестиций

Одна из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия – сохранение и развитие своего производственно-экономического потенциала. Деятельность предприятий в этом плане называется *инвестиционной*.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь регулируется, прежде всего, Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, а также другими законодательными актами.

Под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

В свою очередь, под инвестиционной деятельностью понимаются действия инвестора по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата.

*Инвестиции* – это долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения.

Многообразие форм и видов инвестиций, осуществляемых предприятием, требует определенной их классификации, представленной в таблице 10.1.

Таблица 10.1

Классификация инвестиций

Классификационный признак	Вид инвестиций
По объектам вложения капитала	реальные
	финансовые

Окончание табл. 10.1

Классификационный признак	Вид инвестиций
По характеру участия в инвестиционном процессе	прямые
	непрямые (портфельные)
По уровню инвестиционного риска	безрисковые
	низкорисковые
	среднерисковые
	высокорисковые
	спекулятивные
По периоду инвестирования	краткосрочные
	долгосрочные
По формам собственности инвестируемого капитала	частные
	государственные
По региональной принадлежности инвесторов	национальные (внутренние)
	иностранные

*Реальные* инвестиции характеризуют вложения капитала в воспроизводство основных средств, в инновационные нематериальные активы, в прирост запасов товарно-материальных ценностей и в другие объекты инвестирования, связанные с осуществлением операционной деятельности предприятия или улучшением условий труда и быта персонала.

*Финансовые* инвестиции характеризуют вложения капитала в различные финансовые инструменты, главным образом в ценные бумаги, с целью получения дохода.

*Прямые* инвестиции подразумевают прямое участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала. Обычно прямые инвестиции осуществляются в форме капитальных вложений, вложений капитала в уставные фонды других предприятий, в отдельные виды ценных бумаг, широко обращающихся на фондовом рынке. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

*Непрямые* инвестиции характеризуют вложение капитала инвестора, опосредованное другими лицами (финансовыми посредниками).

*Безрисковые* инвестиции характеризуют вложения средств в такие объекты инвестирования, по которым отсутствует реальный риск потери капитала или ожидаемого дохода и практически гарантировано получение расчетной реальной суммы инвестиционной прибыли.



*Низкорисковые* инвестиции характеризуют вложения капитала в объекты инвестирования, риск по которым значительно ниже среднерыночного.

*Среднерисковые* инвестиции характеризуются примерно среднерыночным уровнем риска по объектам инвестирования.

*Высокорисковые* инвестиции. Уровень риска по объектам инвестирования этой группы превышает среднерыночный.

*Спекулятивные* инвестиции характеризуют вложения капитала в наиболее рискованные инвестиционные проекты или инструменты инвестирования, по которым ожидается наивысший уровень инвестиционного дохода.

*Краткосрочные* инвестиции характеризуют вложения капитала на период до одного года. Основу краткосрочных инвестиций предприятия составляют его краткосрочные финансовые вложения.

*Долгосрочные* инвестиции характеризуют вложения капитала на период более одного года. Основной формой долгосрочных инвестиций предприятия являются его капитальные вложения в воспроизводство основных средств.

*Частные* инвестиции характеризуют вложения средств физических лиц, а также юридических лиц негосударственных форм собственности.

*Государственные* инвестиции характеризуют вложения капитала государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных внебюджетных фондов.

*Национальные, или внутренние* инвестиции характеризуют вложения капитала резидентами (юридическими и физическими лицами) данной страны в объекты (инструменты) инвестирования на ее территории.

*Иностранные* инвестиции характеризуют вложения капитала нерезидентами (юридическими или физическими лицами) в объекты (инструменты) инвестирования данной страны.

Процесс осуществления инвестиций представляет собой инвестиционную деятельность предприятия, которая является одним из важных объектов финансового управления.

Различают также *реальные* (капиталообразующие) инвестиции – вложения в создание новых, реконструкцию или техническое перевооружение существующих предприятий, производств и *финансовые* (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов. В первом случае предприятие-инвестор, вкладывающее средства, увеличивает свой производственный капитал – основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства. Во вто-

ром случае инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды – доход на ценные бумаги. Вложения денежных средств в создание производств при этом осуществляют другие предприятия (организации), выпустившие акции для привлечения финансовых средств на осуществление их инвестиционных проектов.

Другими формами инвестирования являются приобретение земельных участков, имущественных прав (оцениваемых денежным эквивалентом), лицензий на передачу прав промышленной собственности, секретов производства, патентов на изобретения, свидетельств на новые технологии, полезные модели и промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования, сертификаты на продукцию и технологию производства, права землепользования.

*Инвестиционная политика в АПК исходит*, во-первых, из стратегических целей и задач развития агропромышленного комплекса и, во-вторых, из учета сложившейся его структуры в целом и каждой из отраслей в отдельности. Эти два аспекта тесно взаимосвязаны между собой.

Инвестиционная политика ориентируется на долевую поддержку государства, на сохранение и поддержание существующего производственного потенциала на основе его реконструкции и технического перевооружения, создание быстрокупаемых инвестиционных проектов, развитие базы переработки и хранения продукции, закупку современной техники для внедрения новых технологий производства, создание социальной инфраструктуры, поддержку товаропроизводителей.

*Инвестиционная политика осуществляется на основе следующих принципов:*

последовательная децентрализация инвестиционного процесса на основе развития многообразных форм собственности, повышение роли внутренних (собственных) источников накоплений предприятий для финансирования проектов;

государственная поддержка предприятий за счет централизованных инвестиций с учетом перехода от безвозвратного бюджетного финансирования к кредитованию на возвратной и платной основе;

сохранение бюджетного финансирования преимущественно для социально значимых объектов, имеющих некоммерческий характер и не располагающих собственными средствами;

размещение ограниченных централизованных капитальных вложений и государственное инвестирование проектов производствен-

ного назначения в соответствии с республиканскими целевыми программами на конкурсной основе;

создание финансово-промышленных групп;

дальнейшее совершенствование нормативно-законодательной базы и форм государственной поддержки эффективных проектов;

создание благоприятной инвестиционной среды для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений и привлечения отечественных, иностранных, частных инвестиций;

расширение практики страхования и гарантирование государственной поддержки инвестиционных проектов;

определение стоимости основных фондов по их рыночной цене и одновременно выведение из эксплуатации устаревших и не используемых мощностей путем инвентаризации основного капитала, его временной консервации и освобождения от начисления амортизации.

*К приоритетным направлениям практической реализации инвестиционной политики в АПК, которые основываются на принципах, изложенных выше, относятся следующие:*

1. Инвентаризация, сертификация и формирование конкурентной среды между участниками инвестиционной деятельности. Инвентаризация и сертификация инвестиционной деятельности необходимы не только для поддержания контактов с участниками инвестиционного процесса, но и для защиты всей инвестиционной сферы от недобросовестного партнерства: подготовки недостоверных проектов, предоставление фиктивных гарантий и залогов, нелегитимная деятельность финансовых институтов, отсутствие средств для финансирования проектов.

2. Расширение круга участников инвестиционной деятельности. С этой целью необходимо:

определить заявляемую потребность в инвестициях предприятий и организаций пищевой промышленности;

выявить консалтинговые фирмы и специалистов, способных осуществлять подготовку инвестиционных проектов в инвестиционной сфере, принять меры по расширению масштабов их деятельности за счет улучшения методического и организационного, а в отдельных случаях и финансового обеспечения;

оценить потенциал существующих инвесторов и сформировать предложения о расширении их круга.

3. Унификация правил и процедур инвестиционной деятельности.

4. Массовая прединвестиционная подготовка на предприятиях. Несмотря на то что все предприятия конкурируют в определенной

мере между собой за привлечение инвестиций, ситуация на них складывается примерно одинаково и требует радикальной структурной перестройки. Проведение семинаров, переподготовка руководителей, работа консультантов должны создать не только атмосферу нововведений, но и обеспечить методическую и организационную реализацию этих нововведений.

5. Сбор централизованной информации о потребностях в инвестициях и потенциальных инвесторах.

6. Презентация инвестиционных проектов. Для выбора эффективных инновационных проектов на Западе, как правило, устраивают тендер между инвесторами. Наличие одновременно информации об инвестиционных предложениях и о потенциальных инвесторах позволяет организовать ярмарку инвестиционных проектов, на которой участники инвестиционного процесса смогут сами установить необходимые контакты.

7. Учитывая условия сохраняющейся инфляции, которая обеспечивает инвестиционные ресурсы, а также тяжелое финансовое положение отечественных товаропроизводителей сельскохозяйственной и продовольственной продукции, дополнительными источниками инвестиций в АПК могут быть: экономия валюты при импорте технологий, аналогичных отечественным; отказ от пошлин на ввозимое оборудование, а также залог земли и недвижимости. Однако для использования их на практике необходима соответствующая система законодательных актов.

*Для повышения эффективности инвестиционной деятельности в АПК Беларуси необходимы:*

дальнейшее совершенствование законодательства;

конкретизация прав собственности;

стабилизация налоговой системы;

развитие инвестиционных рынков на национальном, местном и локальном уровнях;

кооперирование и сотрудничество с международными финансовыми организациями (МБРР, ЕБРР, ЕС и др.);

создание конкурентной среды в капитальном строительстве, проведение подрядных торгов, сокращение объемов незавершенного строительства;

создание надежных средств связи, сервисных центров.

Все эти меры позволяют сократить риск долгосрочных капиталовложений, существенно улучшить инвестиционный климат в АПК республики, активизировать иностранных инвесторов.

## 10.2. Основные направления и источники финансирования инвестиционной деятельности

В экономической литературе различают рынок инвестиций и рынок инвестиционных товаров.

*Рынок инвестиций* разделяют на 3 вида:

- 1) обеспечивающий прирост капитального имущества (прямые инвестиции);
- 2) содействующий переливу капитала по средствам купли-продажи долговых обязательств (портфельные инвестиции);
- 3) инвестиции в интеллектуальные ценности (лицензии, патенты, передовой опыт).

Различают *рынок инвестиционных товаров* материально-вещественной формы и рынок инвестиционных товаров в денежной и натуральной формах (основной и оборотный капитал, научно-техническая продукция, имущественные права). Данная классификация форм функционирования рынка связывается экономистами со схемой трансформации инвестиционных товаров в инвестиционные ресурсы.

Структура и классификация рынка инвестиционных товаров представлена на рисунке 10.1.

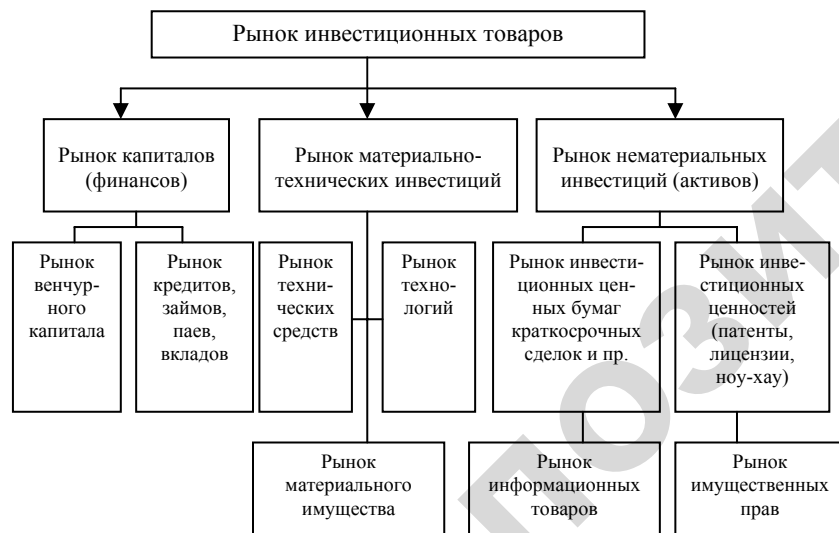


Рис. 10.1. Структура и классификация рынков инвестиционных товаров

*Инвестиционный проект* – планируемый и осуществляемый комплекс мероприятий по вложению капитала в различные отрасли и сферы экономики с целью его увеличения. Реализация инвестиционного проекта, связанного с созданием нового или реконструкцией, техническим перевооружением (переемщением) действующего предприятия (производства), требует осуществления ряда мер по приобретению, аренде, отводу и подготовке земельного участка под застройку, проведению инженерных изысканий, разработке проектной документации на строительство или реконструкцию предприятия (производства), выполнению строительных и монтажных работ, по приобретению технологического оборудования, проведению пусконаладочных работ, обеспечению создаваемого (переемщаемого или перепрофилируемого) предприятия (производства) необходимыми кадрами, сырьем, комплектующими изделиями организации сбыта намеченной к производству продукции.

*Цель инвестиционной деятельности* – эффективное вложение капитала с целью получения дохода (прибыли, выгоды) – может быть обеспечена альтернативными направлениями инвестиций. Решение о выгоде инвестиций производится через систему критериев и предпочтений, которая определяется условиями деятельности и стратегией развития и называется *инвестиционная политика* предприятия. Направления формирования инвестиционной политики: 1) политика доходов – инвестирование в активы с фиксированной нормой доходности; 2) политика роста – инвестирование в активы различной ликвидности с целью получения разницы между ценой приобретения и ценой реализации активов; 3) политика доходов и роста – одновременное применение двух направлений.

Инвестиционная политика определяет *инвестиционный климат* – обобщенную характеристику предпосылок, формируемых внешней средой. Он предопределяет привлекательность инвестирования в хозяйствующую систему. Оценка инвестиционного климата и формирование рейтингов инвестиционной привлекательности стран основаны на анализе следующих факторов: характеристика экономического потенциала; общие уровни хозяйствования (развитие отраслей материального производства, степень изношенности основных фондов, незавершенного строительства); зрелость рыночной среды (инфраструктура, приватизация, инфляция, степень вовлеченности населения в инвестиционный процесс, емкость местного рынка, экспортные возможности, присутствие иностранного капитала); политическая ситуация; социальные факторы (уровень жизни населения,

величина реальной зарплаты, отношение населения к местным и иностранным предпринимателям, условия работы иностранных специалистов); финансовые (доходы бюджета, доступность бюджетных ресурсов, кредитов в иностранной валюте, уровень банковского процента, сумма вкладов на душу населения, удельный вес долгосрочных кредитов). Степень благоприятности инвестиционного климата характеризуется инвестиционной активностью – долей ежегодных инвестиций от ВВП на уровне национальной экономики и долей инвестиций от чистого дохода. Благоприятный климат характеризуется долей инвестиций не менее 30 % ВВП.

С целью стимулирования привлечения иностранных инвестиций Декрет Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 г. № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» установил возможность реализации инвестиционных проектов путем заключения инвестиционного договора между инвестором и Республикой Беларусь. Инвесторы освобождаются от перечисления платы за право заключения договора аренды земельного участка, уплаты ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость при ввозе оборудования и запасных частей к нему для объектов, связанных с реализацией инвестиционного проекта.

По своей сути, инвестиции совершают кругооборот: инвестиции – активы – амортизация и прибыль – инвестиции. Инвестиционный цикл (период времени между началом планирования инвестиций и полным освоением проектных показателей) включает стадии: 1) прединвестиционная (разработка идеи, анализ проблемы, разработка концепции инвестиций); 2) инвестиционная (разработка документации инвестиционного проекта, проведение тендеров, закупка материальных ценностей, строительные и пусконаладочные работы, опытная и промышленная эксплуатация созданного объекта инвестиций); 3) эксплуатационная (использование объекта инвестиций); 4) ликвидационная (демонтаж и утилизация объектов инвестиций).

Формирование инвестиционных ресурсов идет за счет внешних и внутренних источников. *Внешние источники:*

собственное финансирование – поступления инвестиционных ресурсов от собственников предприятия (эмиссия акций или увеличение паев и количества собственников);

заемное финансирование – кредитование (долго- и краткосрочные кредиты, ссуды, размещение облигаций, лизинг и др.) и с помощью ассигнований и уступок (дотирование, ссуды из государственных и

внебюджетных источников, отсрочка и отречение от требований и претензий на имущество).

*Внутренние источники:*

собственное финансирование – за счет прибыли, амортизационных отчислений, средств от ликвидации излишних активов;

заемное финансирование – размещение облигаций среди своих работников.

В настоящее время на предприятиях пищевой промышленности основным источником инвестирования в составе внутренних средств является амортизация. Ее доля в среднем составляет около 70 %. В связи с наличием инфляционных процессов и отставанием данных балансового учета стоимости основных фондов от их реальной рыночной стоимости, отставанием переоценки основных фондов от темпов инфляции, а также значительной степенью износа основных фондов начисляемой амортизации недостаточно даже для простого воспроизводства. Поэтому одним из средств повышения инвестиционной активности предприятий является ускоренная амортизация основных фондов.

Инвестиционная политика оказывает решающее влияние на деятельность любой сферы народного хозяйства, в том числе агропромышленного комплекса. Без инвестиций невозможно реализовать задачи по структурной перестройке экономики, повысить технический уровень агропромышленного производства и конкурентоспособность отечественной продукции.

Изучение факторов, оказавших наибольшее влияние на снижение инвестиционного спроса, ухудшение ликвидности и финансового состояния реального сектора АПК, его готовность к вложению инвестиций в основной капитал за последние 5 лет показали, что возможности инвестиционного финансирования за счет амортизации стали ограниченными. Ее ресурсы из-за неплатежей оказались жестко связаны оборотом дебиторской, в том числе просроченной, задолженности. При этом, учитывая низкий уровень денежных расчетов по хозяйственным операциям, амортизация не трансформируется в финансовые ресурсы предприятий, но, даже поступая на их счета, из-за жестких финансовых ограничений вынужденно используется на финансирование оборотного капитала и текущих нужд агропромышленного производства.

Другой фактор – сокращение инвестиционного спроса ввиду высокого уровня риска инвестирования агропромышленного комплекса.

В целом, рассматривая данную отрасль экономики Беларуси, можно заключить, что решить проблему накоплений и инвестирования с помощью простых инструментов макроэкономического регулирования

ния достаточно сложно. Причины инвестиционного кризиса предприятий пищевой промышленности кроются в незавершенности рыночных преобразований, слабой инвестиционной привлекательности реального сектора АПК и его сложном финансовом положении.

Для обеспечения стимулирования инвестиционной активности необходимо определить основные принципы межотраслевого производственного подхода к развитию агропромышленного комплекса, оценить технический и технологический уровень производства, определить приоритеты развития каждой отрасли пищевой промышленности, разработать инвестиционно привлекательные проекты. Для их реализации необходимо обосновать источники финансирования, включая привлечение иностранного капитала при соблюдении отечественных интересов, определить механизм инвестиционной политики, условия обеспечения в смежных отраслях партнерских интересов производителей, от сбалансированности которых зависит эффективность инвестиций.

### **10.3. Показатели измерения эффективности инвестиций, методика их расчета**

Решение об определенном курсе инвестиционной деятельности принимается по итогам рассмотрения инвестиционных проектов.

**Инвестиционный проект (ИП)** – комплексный план мероприятий, которые направлены на решение определенной проблемы для достижения соответствующей цели деятельности в условиях ограниченности всех производственных ресурсов (включая информацию). Данный план раскрывается и детализируется, конкретизируется через определенные организационно-правовые и расчетно-финансовые документы. Он может быть описан с помощью определенной модели, отражающей совокупность затрат и результаты от его реализации, временных параметров, ограничений, участников и заинтересованных сторон и других аспектов.

*Создание и реализация инвестиционного проекта включает в себя следующие этапы:*

- 1) формирование инвестиционного замысла (идеи); исследование инвестиционных возможностей;
- 2) технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта;
- 3) приобретение (или аренда) и отвод земельного участка;
- 4) подготовка контрактной документации;
- 5) подготовка проектной документации;

б) осуществление строительно-монтажных работ, включая пусконаладочные;

7) эксплуатация объекта, мониторинг экономических показателей.

Проект должен быть подготовлен с учетом результатов анализа внешней и внутренней среды, комплексного анализа альтернативных технических и организационных решений.

Инвестиции предприятия могут охватывать как полный научно-технический и производственный цикл создания продукции, так и его элементы (стадии): научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение и реконструкцию действующего производства, создание нового производства, организацию выпуска новой продукции.

Принятие инвестиционного решения и оценка проекта базируются на следующих принципах:

- доходности;
- альтернативности;
- учет основных и дополнительных показателей;
- учет фактора времени.

Доходность инвестиционного проекта определяется сопоставлением результата от его реализации и затрат на его осуществление. Оценка возврата инвестируемого капитала осуществляется на основе показателя денежного потока, который формируется за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе реализации проекта.

Принцип альтернативности характеризуется сопоставлением доходности предполагаемого инвестиционного проекта с доходностью альтернативного вложения денег, например, в банк на долгосрочный депозит, с меньшей степенью риска и не требует от вкладчика предпринимательской активности.

Учет основных и дополнительных показателей при выборе инвестиционного проекта – это анализ перспективности проекта, его безопасности, возможностей повышения конкурентоспособности и выхода на мировые рынки, а также других важных экономических показателей. В мировой практике стандартные направления экспертизы проектных решений включают в себя следующие виды анализа: технический, маркетинговый, институциональный, социальный, экологический, финансовый, экономический; анализ рисков.

Принцип учета фактора времени предполагает обязательное приведение денежного потока к настоящей стоимости. Для обеспечения сопоставимости инвестиционные затраты и будущие доходы от реализации должны быть приведены к одному моменту времени: либо к мо-

менту начала инвестирования, либо к моменту получения доходов, либо к последнему году (месяцу) инвестирования, либо к последнему году жизненного цикла проекта, либо к любому расчетному году. Кроме того, существует принцип выбора дифференцированной ставки дисконтирования для различных инвестиционных проектов и принцип гибкой системы использования ставки процента для дисконтирования денежных потоков в зависимости от целей оценки проекта.

Экономический смысл оценки эффективности инвестиций – сопоставить инвестиционные затраты и результат от их осуществления. В зависимости от фактора времени различают статические и динамические методы оценки экономической эффективности инвестиций (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Статические и динамические методы оценки эффективности инвестиций

Методы	Статические	Динамические
Фактор времени	Не учитываются	Учитываются
Значение Инвестиций и эффекта	Среднегодовые	Приведенные к началу инвестиционного периода – дисконтированные
Проект	С незначительными инвестициями, коротким сроком реализации, за счет собственных средств	С большими инвестициями, длительными сроками реализации, за счет собственных и внешних средств
Метод	Сравнение по издержкам, сравнение по прибыли, расчет рентабельности, расчет срока окупаемости	Дисконтирование, расчет внутренней нормы рентабельности

Статическим называется такой метод оценки эффективности инвестиций, при котором фактор времени не учитывается. Основными показателями абсолютной эффективности этого метода являются простая норма прибыли (ПНП) и срок окупаемости инвестиций ( $T_{ок}$ ).

*Простая норма прибыли* – это годовой процент прибыли, который принесут инвестиции при реализации проекта. Рассчитывается по формуле

$$ПНП = (ЧП_{ср} / ИЗ) \cdot 100 \%, \quad (10.1)$$

где  $ЧП_{ср}$  – годовая или среднегодовая сумма чистой прибыли по инвестиционному проекту, руб.;

$ИЗ$  – инвестиционные затраты, руб.

*Срок окупаемости* – период времени, в течение которого инвестиционные затраты окупятся за счет чистой прибыли. Показатель рассчитывается по формуле

$$T_{ок} = ИЗ / ЧП_{ср}. \quad (10.2)$$

Сравнительная эффективность в статистическом методе оценки инвестиционного проекта рассчитывается через показатели: коэффициент сравнительной эффективности (отношение экономии от снижения себестоимости к объему дополнительных инвестиций); срок окупаемости дополнительных капитальных затрат (обратный показатель); приведенные затраты; годовой экономический эффект от внедрения оптимального варианта вложений.

*Приведенные затраты* (ПЗ) – это сумма текущих затрат и приведенных капитальных вложений по проекту. Показатель рассчитывается по формуле

$$ПЗ = С + К_{пр} \cdot КВ, \quad (10.3)$$

где  $С$  – текущие издержки, себестоимость продукции по проекту, руб.;

$К_{пр}$  – коэффициент приведения, доли единицы;

$КВ$  – капитальные вложения (инвестиции) по проекту, руб.

В качестве коэффициента приведения используется ставка банковского процента в долях единицы. Произведение  $К_{пр} \cdot КВ$  представляет собой альтернативную стоимость капитала, или неявные издержки, обусловленные тем, что деньги не лежат в банке, а инвестированы в проект. Приведенные затраты представляют собой сумму явных и неявных издержек, по экономической сути они являются экономическими издержками. Поэтому из нескольких проектов лучшим является тот, у которого приведенные затраты минимальны.

Отсутствие сопоставимости неравноценных денежных средств, авансированных в разные временные периоды, – серьезный недостаток при использовании статистических методов расчета эффективности инвестиционного проекта. Рассмотренные выше показатели статистического метода позволяют достоверно оценивать инвестиционные проекты, которые реализуются в короткий период времени. Если же инвестиционные затраты, будущие доходы распределены по годам, то возникает необходимость учета фактора времени посредством метода дисконтирования.

*Дисконтирование* – это приведение будущих доходов и расходов к моменту начала инвестирования (нулевой год). Экономическое содержание процесса дисконтирования заключается в обратном расчете сложных процессов. Вложив деньги ( $Dd$ ) в банк под процент  $r$ , через время  $t$  можно получить доход в размере  $D_t$

$$D_t = Dd_t \cdot (1 + r)^t.$$

При дисконтировании инвестор желает получить ответ на вопрос: какую сумму следует вложить сейчас, чтобы через время  $t$  получить доход в размере  $D_t$ .

$$D_t = D_t / (1 + r)^t.$$

Дисконтированная величина потока в момент, отстоящий от базового на  $t$  интервалов, определяется путем умножения величины потока на коэффициент дисконтирования ( $Kd$ )

$$Kd_t = 1 / (1 + r)^t,$$

где  $r$  – ставка дисконта;

$t$  – количество лет.

В качестве ставки дисконта можно использовать средние ставки по долгосрочным кредитам; средние депозитные ставки; ставку рефинансирования Национального банка Республики Беларусь; альтернативную норму доходности по другим видам инвестиций (государственные ценные бумаги, акции и т. д.); средневзвешенную стоимость капитала; индивидуальную норму доходности с учетом риска и инфляции; норму доходности по текущей деятельности.

Ставка дисконта является наиболее сложным нормативом в экономике и должна отражать стоимость привлекаемых в проект инвестиций. Стоимость денег, как и любого товара, определяется их редкостью и полезностью. Наибольшее распространение получил подход, в котором ставка определяется как сумма базовой (безрисковой) ставки и премии за риск.

В качестве безрисковой составляющей ставки могут использоваться: для заемного капитала – процентная ставка по кредиту или требуемая отдача по корпоративным облигациям, которые требуют выплат фиксированного процента; для собственного капитала – банковский процент по депозитам с учетом инфляции. Средневзвешенная ставка должна учитывать изменение объемов финансирования и их структуру в течение жизненного цикла инвестиционного проекта и определяться, по мнению специалистов, как средневзвешенная по доле кредита и собственных средств в инвестиционном капитале по формуле

$$СВСК = V_{кр} \cdot C_{кр} \cdot (1 - СН_{пр}) + V_a \cdot C_a + V_{ск} \cdot C_{ск}, \quad (10.4)$$

где СВСК – средневзвешенная стоимость инвестированного капитала;

$V_{(кр, а, ск)}$  – удельный вес каждого источника средств в сумме инвестиций;

$C_{кр}$  – процентная ставка по привлеченным кредитам;

$C_a$  – выплачиваемый процент по привилегированным акциям;

$C_{ск}$  – доходность на собственный капитал;

$СН_{пр}$  – ставка налога.

Премия за риск индивидуальна для каждого проекта и определяется экспертным путем, методами кумулятивного построения, основанными на суммарном увеличении ставки для компенсации возможных потерь от всевозможных рисков, связанных с бизнесом, либо математическими моделями САРМ, которые требуют наличия развитого рынка акций, большого количества ценных бумаг для сравнения и не применяются в Республике Беларусь.

Методы оценки эффективности капитальных вложений, используемые в настоящее время в отечественной практике – коэффициент эффективности капитальных вложений (отношение среднегодовой суммы прибыли к сумме капитальных вложений) и срок окупаемости капитальных вложений (обратный ему показатель), – нельзя признать корректными. Оба используемых в этих целях показателя имеют ряд существенных недостатков, которые не позволяют получить объективную оценку эффективности реальных инвестиций. *Первый недостаток* – при расчете указанных показателей не учитывается фактор времени: сумма инвестиции учитывается в настоящей стоимости, а сумма прибыли в будущей, что непоставимо. *Второй недостаток* – показателем возврата инвестируемого капитала принимается только прибыль. Однако в реальной практике инвестиции окупаются суммой денежного потока (прибыль + амортизационные отчисления). Учет одной только прибыли при оценке окупаемости инвестиций значительно искажает результат (искусственно занижает коэффициент эффективности и завышает срок окупаемости). *Третий недостаток* – односторонность в оценке эффективности инвестиционного проекта (оба показателя основаны на использовании одинаковых исходных данных – суммы прибыли и суммы инвестиций).

В зарубежной, а также в отечественной практике сложилась система показателей оценки реальных инвестиций на основе рядов показателей дисконтирования:

чистая текущая стоимость проекта – NPV – Net Present Value;

индекс рентабельности – PI – Profitability Index;  
 внутренняя норма рентабельности – IRR – Internal Rate of Return;  
 дисконтированный срок окупаемости инвестиций – DPP – Discounted Payback Period.

Чистый приведенный доход (чистая текущая стоимость проекта NPV) позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т. е. конечный эффект в абсолютной сумме. Под чистым приведенным доходом понимается разница между приведенными к настоящей стоимости (путем дисконтирования) суммой денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестируемых в его реализацию средств

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{D_t - ИЗ_t}{(1+r)^t}, \quad (10.5)$$

где  $D_t$  – годовой доход в  $t$ -ом году;

$ИЗ_t$  – сумма инвестиций в  $t$ -ом году;

$r$  – ставка дисконтирования;

$T$  – количество лет, в течение которых ожидается получение дохода.

Важнейшим показателем оценки эффективности реальных инвестиций является индекс доходности (рентабельности) – PI – по инвестиционному проекту. В данном случае при расчете PI в качестве дохода от инвестиции выступает не чистая прибыль, а денежный поток. Кроме того, предстоящий доход от инвестиций (денежный поток) приводится в процессе оценки к настоящей стоимости

$$PI = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+r)^t} \div \frac{ИЗ_t}{(1+r)^t}. \quad (10.6)$$

Внутренняя норма доходности (IRR) является показателем, широко используемым при анализе эффективности инвестиционных проектов. Она показывает уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой будущая стоимость денежного потока от инвестиций приводится к настоящей стоимости инвестируемых средств. Внутреннюю норму доходности можно охарактеризовать и как дисконтную ставку, при которой чистый приведенный доход в процессе дисконтирования будет приведен к нулю. Смысл показателя «внутренняя норма доходности» заключается в том, что инвестор должен сравнить получаемое для инвестиционного проекта значение  $IRR$  с «ценой» привлеченных финансовых ресурсов  $CC$  (*Cost of Capital*). Если  $IRR > CC$ , то проект следует принять

$$IRR = r, \text{ для которой } \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+r)^t} = \frac{ИЗ_t}{(1+r)^t}. \quad (10.7)$$

Дисконтированный срок окупаемости инвестиций – DPP – является одним из наиболее распространенных и понятных показателей оценки эффективности инвестиций. В отличие от используемого в нашей практике показателя «срок окупаемости капитальных вложений» он также базируется не на прибыли, а на денежном потоке с приведением инвестируемых средств и суммы денежного потока к настоящей стоимости:

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^n P_k \frac{D_t}{(1+r)^k} \geq ИЗ. \quad (10.8)$$

Решение об инвестировании в тот или иной проект принимается по следующей схеме:

NPV	> 0	< 0	= 0
PI	> 1	< 1	= 1
IRR	>депозитная ставка	<депозитная ставка	=депозитная ставка
проект	принять	отвергнуть	ни прибыльный, ни убыточный
если проект принять, то...	благосостояние инвестора увеличится	инвестор понесет убытки	ценность предприятия не изменится

Следует заметить, что NPV, IRR, PI, рассчитанные для одного и того же проекта, взаимосвязаны между собой следующим образом:

$$\begin{aligned} & NPV > 0, & & IRR > БК(ЦК) \text{ и } PI > 1 \\ \text{если } & NPV < 0, & \text{то одновременно} & IRR < БК(ЦК) \text{ и } PI < 1 \\ & NPV = 0, & & IRR = БК(ЦК) \text{ и } PI = 1 \end{aligned}$$

где БК – барьерный коэффициент;

ЦК – цена капитала.

Основным показателем системы является NPV. Он определяет цель инвестиций, меру их эффекта – получение максимальной прибыли и рост благосостояния фирмы. NPV дает вероятностную оценку прироста стоимости фирмы-инвестора, обладает свойством аддитивности, что позволяет оценивать портфели проектов в разном сочетании единичных проектов. NPV представляет услов-



ную экономию инвестиций, обеспечиваемую повышенным темпом роста активов в бизнесе по сравнению с темпом, обеспечиваемым общественно необходимой платой за использование денег как деятельной собственности.

Внутренняя норма прибыли (IRR) используется при отсутствии достоверной информации о величине процентной ставки на рынке капитала. IRR имеет ряд недостатков: не аддитивен, его применение при сравнительном анализе носит условный характер, поскольку не учитывается величина инвестиций; показывает максимальный уровень затрат по оцениваемому проекту; не позволяет оценить ситуацию, если цена капитала меняется во времени; если цена инвестиций в двух проектах меньше, чем IRR, то требуется применить дополнительный критерий.

Информацию о так называемом «резерве безопасности» проекта дают показатели PI и IRR: при прочих равных условиях чем они больше, тем больше резерв безопасности проекта. PI (коэффициент «доход – издержки» (benefit-cost-ratio B/C RATIO)) характеризует уровень доходов на единицу затрат, используется для оценки общей приемлемости инвестиций, определяет «меру устойчивости» проекта. Оценка проектов ведется по критерию PI или IRR, когда для инвестора на первом месте стоит отсутствие риска в проекте. Дисконтированный срок окупаемости целесообразно использовать, если для инвестора приоритетна проблема ликвидности.

Использование совокупности показателей статического и динамического методов при оценке эффективности проекта позволяет принять обоснованное инвестиционное решение.

## Тема 11. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

11.1. Основные понятия и факторы эффективной деятельности организации.

11.2. Функции прибыли и ее виды.

11.3. Пути роста прибыли организации.

11.4. Оценка хозяйственной деятельности организации.

### 11.1. Основные понятия и факторы эффективной деятельности организации

Эффективность как категория выражает наиболее часто проявляющуюся, устойчивую связь между событиями. На каждом предприятии постоянно осуществляются различного рода затраты с целью получения положительного результата. Сопоставление результата и затрат характеризует понятие эффективности (результативности). Количественное соотношение результата и затрат является показателем (уровнем) эффективности. Результат – это абсолютная характеристика того или иного экономического события (например, прибыль в рублях), а результативность – это соотношение результата с затратами (например, прибыли и себестоимости). Экономическая эффективность как понятие и как показатель может иметь положительное и отрицательное значение. Экономическая эффективность является предметом исследования экономической науки.

Развитие является общим принципом любой производственно-экономической системы и рассматривается как необратимое направленное изменение организации. Структурными источниками экономического развития служат:

развитие на основе факторов производства, которые характеризуются количеством и качеством природных и трудовых ресурсов;

развитие на основе инвестиций;

развитие на основе инновационной деятельности.

В целом экономическое развитие может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер.

*Экстенсивный* тип экономического роста предполагает расширение масштабов производства. Это значит, что экономический рост достигается благодаря увеличению количества вовлеченных в производство факторов производства на прежней технической основе. Экстенсивные факторы экономического роста отражают ко-

личественную сторону увеличения объема производства за счет увеличения объема используемых производственных ресурсов. К ним относятся: рост числа работников, увеличение капиталовложений, рост объема потребляемого сырья.

*Интенсивный* тип экономического роста предполагает применение более эффективных средств производства, технологий и процессов. Это значит, что экономический рост достигается за счет улучшения использования факторов производства. Интенсивные факторы экономического роста отражают качественную сторону увеличения объема производства а счет повышения эффективности использования производственных ресурсов. К ним относятся: повышение квалификации работников, научно-технический прогресс, совершенствование технологии и организации труда и производства, повышение качества продукции.

*Экономическая эффективность организации* означает ее результативность и характеризуется отношением результата к затратам. Результаты и затраты измеряются в натуральном, трудовом и стоимостном выражении. Результат проявляется в различных формах: создание конкурентоспособного образца продукции, выручка от реализации увеличивающегося объема производства, количество новых изделий. Натуральное воплощение результата не сопоставимо со стоимостными затратами. Как затраты, так и результаты для их сравнения необходимо представить в денежной оценке.

Производственная деятельность каждого предприятия связана со стоимостными затратами. Одни затраты являются текущими и отражаются в себестоимости продукции (работ, услуг), другие – капитальными, увеличивающими стоимость имущества.

При оценке уровня экономической эффективности используется большое количество показателей, которые классифицируются следующим образом (табл. 11.1).

Таблица 11.1

Классификация показателей эффективности деятельности  
коммерческой организации

Классификационный признак	Показатели эффективности
По методу измерения	трудовые (например, трудоемкость)
	натуральные (материалоемкость)
	стоимостные (рентабельность)
	смешанный вид оценки (производительность труда)

Классификационный признак	Показатели эффективности
По степени обобщения	частные (электроемкость)
	групповые (энергоемкость)
	обобщающие (производительность труда)
	критерии экономической эффективности (рост стоимости бизнеса)
По периоду расчета	часовые (выработка)
	дневные (надой молока)
	месячные (деловая активность)
	годовой показатель экономической активности (рентабельность собственного капитала)
	показатель экономической эффективности за весь срок деятельности предприятия (рост стоимости чистых активов)
По объекту эффективности	рабочее место (выработка)
	участок (производительность труда)
	цех (фондоотдача)
	предприятие (материалоемкость)
	инновационный проект (простой строк окупаемости затрат)
инвестиционный проект (внутренняя норма рентабельности)	
По предмету эффективности	трудовые затраты (трудовые ресурсы)
	материальные затраты (текущие материальные и энергетические ресурсы)
	основные средства (долгосрочные капитальные материальные затраты)
	оборотные средства (краткосрочные капитальные материальные затраты)
	нематериальные активы (капитальные нематериальные затраты)
	долгосрочные финансовые вложения (капитальные финансовые затраты)

Перечень показателей экономической эффективности для каждого конкретного предприятия можно определить с точки зрения целесообразности и достаточности. Обоснование оптимального количества показателей для планирования, анализа и стимулирования повышения экономической эффективности зависит от различных причин внутрифирменного характера, а также от влияния внешних факторов.

При формировании системы показателей экономической эффективности для конкретного предприятия необходимо учитывать следующие требования:

- 1) результаты и затраты должны отражаться в бухгалтерском учете;
- 2) все затраты и все результаты должны быть включены в измерение;
- 3) система показателей должна быть понятной менеджерам и пользоваться их доверием;

- 4) уровень эффективности по выбранной системе показателей должен давать информацию для принятия управленческих решений.

Сельское хозяйство является основным поставщиком сырья и сельскохозяйственных продуктов для промышленно-перерабатывающих производств и предприятий торговли потребительской кооперации.

Эффективность сельскохозяйственного производства характеризуется уровнем использования материальных, финансовых, трудовых затрат и определяется в целом по народному хозяйству, отдельным отраслям, предприятиям и внутрихозяйственным подразделениям, производствам, отдельным предприятиям и видам продукции.

Экономическая характеристика сельскохозяйственного производства характеризуется системой основных и дополнительных показателей.

*Основные показатели:*

производство валовой (товарной) продукции на единицу приведенных затрат;

выход валового дохода (чистой продукции) на единицу приведенных затрат;

выход чистого дохода на единицу приведенных затрат;

уровень себестоимости (себестоимость единицы продукции) сельскохозяйственной продукции;

рентабельность сельскохозяйственного производства.

Для всесторонней характеристики экономической результативности сельскохозяйственного производства тщательно изучают эффективность использования всех производственных ресурсов – земельных, трудовых и материально-денежных (*дополнительные показатели*):

выход валовой (товарной) продукции, валового и чистого дохода на единицу земельной площади;

выход валовой (товарной) продукции, валового и чистого дохода на единицу затрат труда или среднегодового работника (производительность труда);

выход валовой (товарной) продукции на один рубль стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения (фондоотдача).

## 11.2. Функции прибыли и ее виды

Конечные результаты деятельности предприятия наряду со степенью удовлетворения потребности в продукции оцениваются размером прибыли.

Прибыль как экономическая категория свидетельствует о конечном результате деятельности субъекта хозяйствования и превышении доходов предприятия над текущими расходами. Прибыль, так же как и доходы, может быть получена в процессе производства продукции, работ и услуг, а также при передаче имущества третьим лицам с целью получения экономической выгоды.

*Прибыль* – это обобщающий показатель деятельности предприятия. Рост прибыли обеспечивает финансовую основу для расширения воспроизводства активов, увеличения стоимости имущества собственников и дивидендов. В силу определенных обстоятельств или упущений в работе (превышение себестоимости продукции над ценой, уменьшение количества продаж, невыполнение договорных обязательств, штрафные санкции и пр.) предприятие может нести убытки. Убытки уменьшают стоимость его чистых активов и могут привести к банкротству.

Показатели прибыли или убытка являются исходной позицией для определения уровня экономической эффективности субъекта хозяйствования. Высокий уровень экономической эффективности является сигналом для инвесторов о целесообразности совместной инвестиционной деятельности. Инвестиционная привлекательность, в свою очередь, способствует развитию производства, повышению конкурентоспособности продукции и, следовательно, увеличению прибыли. Возникает эффект синергии, когда положительные факторы накладываются один на другой. Низкий уровень экономической эффективности, а тем более убыточность, не стимулируют инвестиционную активность внешних инвесторов и являются причиной хронического ухудшения финансового состояния.

Прибыль различают по:  
видам деятельности (прибыль от промышленной продукции, ремонтных работ, транспортных услуг и т. д.);

видам продукции (от первого, второго и последующих изделий);  
разновидностям дохода от управления капиталом (от сдачи имущества в аренду, от долгосрочных финансовых вложений в уставный капитал создаваемых предприятий, от передачи объектов интеллектуальной собственности по лицензионному соглашению, от ценных бумаг, от курсовой разницы и т. д.);

структурным подразделениям предприятия (бригады, цеха, центра финансовой ответственности, предприятия);

времени получения (за месяц, квартал, год);  
полноте составных элементов (валовая, балансовая, чистая, дивиденды);

направлениям использования (капитализированная, выплаченная в качестве премии, переданная безвозмездно для благотворительных целей и т. д.);

методу группировки доходов и расходов (экономическая, бухгалтерская, налогооблагаемая, нераспределенная, остающаяся в распоряжении предприятия и т. д.);

степени обобщения (консолидированная и реструктурированная).

Для расчета показателей прибыли необходимо знать доходы и текущие расходы. Расходы бывают двух видов: текущие и капитальные. *Капитальные расходы* – это вложения в активы, т. е. инвестиции.

*Текущие расходы* – это затраты на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг, т. е. себестоимость товара по видам деятельности. В себестоимости продукции находит отражение перенесенная стоимость основных средств в виде амортизации и списанные на производство продукции материальные запасы как составная часть оборотных фондов.

Текущие расходы, учитываемые при определении прибыли от управления капиталом, выступают в виде эксплуатационных издержек, иногда включаемых в состав арендного платежа; отрицательной курсовой разницы; расходов, связанных с демонтажом оборудования и т. д.

На предприятиях рассчитывают прибыль от реализации продукции, от операционных доходов, внереализационных доходов, балансовую прибыль, чистую прибыль

$$Пр = Вр - Ср - Ур - Рр, \quad (11.1)$$

где Пр – прибыль от реализации продукции, ден. ед.;

Вр – выручка от реализации продукции, ден. ед.;

Ср – себестоимость реализованной продукции, ден. ед.;

Ур – управленческие расходы, ден. ед.;

Рр – расходы на реализацию, ден. ед.

$$Поп = (Да + Дц + Ду + Дпр) + Пс - \sum Op, \quad (11.2)$$

где Поп – прибыль от операционных доходов, ден. ед.;

Да – доходы от реализации активов, ден. ед.;

Дц – доходы от ценных бумаг, ден. ед.;

Ду – доходы от участия в уставных фондах организаций;

Дпр – прочие, ден. ед.;

Пс – прибыль от совместной деятельности, ден. ед.;

$\sum Op$  – сумма операционных расходов, ден. ед.

$$Пвн = ВНД - ВНР, \quad (11.3)$$

где Пвн – прибыль от внереализационных доходов, ден. ед.;

ВНД – дотации, преференции, безвозмездная помощь государства, ден. ед.;

ВНР – штрафы, пени, неустойки, расходы на содержание обслуживающих производств и т. д., ден. ед.

$$Пб = Пр + Поп + Пвн, \quad (11.4)$$

где Пб – балансовая прибыль, ден. ед.;

Пч = Пб – Рп, ден. ед.;

Пч – чистая прибыль, ден. ед.;

Рп – налоги и платежи из прибыли, ден. ед.

В связи с тем, что в бухгалтерском учете есть специфика группировки затрат, и ежегодно вносятся изменения в формулировки отдельных показателей, существуют разные трактовки отчетных данных предприятий. Так, например, статья себестоимости продукции в отчете о прибылях и убытках представлена без управленческих расходов и расходов на реализацию.

*Прибыль (убыток) от реализации* товаров, продукции, работ, услуг рассчитывается как разница между выручкой от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку), за исключением суммы полученной организацией государственной помощи на покрытие разницы в ценах и тарифах, и себестоимостью реализованных товаров, работ, услуг.

Прибыль (убыток) до налогообложения рассчитывается как разница между показателем прибыли (убытка) и расходами, учитываемыми при налогообложении.

Чистая прибыль (убыток) рассчитывается следующим образом: из суммы валовой прибыли (убытка) вычитывают налоги, сборы и платежи из прибыли.

Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства: объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости продукции. Общая сумма прибыли, полученная предприятием, называется балансовой.

В состав балансовой прибыли входит прибыль от реализации товарной и прочей продукции, оказания услуг непромышленного характера и планируемых внереализационных доходов. К прочей продукции и услугам непромышленного характера относятся изделия подсобного хозяйства, сдача в аренду холодильных установок, складских и спортивных помещений, использование автотранспорта. В состав внереализационных доходов входят: прибыль прошлых лет, выявленная в данном году; положительный результат между суммой полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек; прибыль от операций с тарой и других операций, не связанных с реализацией продукции.

Основная часть прибыли предприятия пищевой промышленности – это прибыль от реализации товарной продукции: она представляет объем и динамику всей прибыли предприятия.

Доля прибыли от прочей реализации продукции на предприятиях пищевой промышленности незначительна, а доля других элементов балансовой прибыли (от операционной деятельности, внереализационная) может оказать на нее либо положительное, либо отрицательное влияние.

В теории и практике определяются различные виды прибыли, которые, исходя из существующих нормативных правовых актов, по-разному определяются и влияют на развитие предприятия.

### 11.3. Пути роста прибыли организации

Совершенствование управления, организации производства и труда – главный резерв увеличения прибыли организации.

Рост размеров производства обеспечивает увеличение абсолютной величины прибыли, даже если себестоимость единицы продукции остается неизменной. Повышенные потребительские свойства

продукции – ее лучшее качество – стимулируются более высокой ценой. Поэтому с ростом удельного веса продукции улучшенного качества размер прибыли предприятия повышается.

Величина прибыли возрастает при увеличении выпуска более рентабельной продукции, уменьшении (прекращении) производства низкорентабельных и убыточных изделий.

Максимальный прирост прибыли предприятия обеспечивается при одновременном осуществлении мероприятий по снижению себестоимости, увеличению размеров производства и сбыта, улучшению качества и организации выпуска высокорентабельной продукции, повышению культуры обслуживания клиентов.

Так, на мясную и молочную продукцию (кроме изделий технического назначения) существуют 3 вида цен: *розничная, оптовая цена промышленности и оптовая цена предприятия*. По розничным ценам продукция реализуется населению; по оптовой цене промышленности – предприятиям розничной торговли; по оптовым ценам предприятия – бытовым организациям. Суть планирования таких цен: в каждой из них заложена прибыль.

На предприятиях пищевой промышленности существуют 3 основных направления повышения прибыли:

- технические;
- организационные;
- экономические.

*Технические* способы повышения прибыли базируются на совершенствовании технологии производства и приобретении современного технологического оборудования с целью приведения качества продукции в соответствие с международными стандартами.

*Организационные* пути увеличения прибыли проявляются в улучшении организации производства, труда и управления.

Существуют *экономические* рычаги повышения прибыли, а именно: стимулирование предприятий через принимаемые законы, постановления и другие нормативные документы;

наличие конкурентной среды, способствующей поиску резервов снижения себестоимости продукции и выпуску конкурентоспособной продукции;

материальное поощрение персонала за творческую и ответственную работу, обеспечивающее рост деловой активности.

Изменение суммы прибыли во времени происходит под воздействием ряда факторов. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия, имеет важное значение для поиска резервов

ее увеличения. По направленности влияния они делятся на *внешние* (не зависящие от деятельности предприятия) и *внутренние* (зависящие от работы трудового коллектива).

В числе *внешних факторов* основное влияние на размер и темпы изменения прибыли оказывает налоговая система государства. Она является сильнейшим экономическим рычагом, регулирующим взаимоотношения товаропроизводителей и государства. Эффективная налоговая система оказывает благоприятное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и усиливает инвестиционную активность.

*Внутренние факторы* в свою очередь делятся на производственные и внепроизводственные. *Внепроизводственные факторы* связаны с коммерческой деятельностью фирмы, выполнением ею природоохранной и социальной функций, с юридическими и кредитными отношениями партнеров. Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли, т. е. средств труда, предметов труда и труда персонала.

В составе *производственных факторов* выделяются экстенсивные и интенсивные группы факторов. К *экстенсивным факторам* относятся те, которые отражают увеличение количества используемых производственных ресурсов (приобретение нового оборудования, увеличение численности работников, изменение коэффициента сменности и т. д.). К *интенсивным факторам* относятся те, которые свидетельствуют о повышении эффективности работы при тех же производственных ресурсах (повышение квалификации персонала и производительности труда, оптимизация загрузки производственных площадей и оборудования, рационализация всех сфер деятельности предприятия).

В процессе производства продукции и услуг перечисленные факторы, влияющие на рост прибыли, находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

#### 11.4. Оценка хозяйственной деятельности организации

С развитием рыночных отношений повышается ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективной их работы. Все результаты производственной, коммерческой, финансовой и других видов хозяйственной деятельности зависят от разнообразных фак-

торов, находящихся в разной степени связи между собой и итоговыми показателями. Невозможно обеспечить эффективность управления предприятием без комплексного анализа его хозяйственной деятельности, отвечающего современным требованиям развития рыночной экономики.

В организации работы любого предприятия пищевой промышленности приходится сопоставлять затраты и результаты работы, применять те или иные показатели. Поэтому любому предприятию нужно пользоваться системой показателей хозяйственной деятельности.

При всем многообразии показателей хозяйственной деятельности, используемых сегодня в бизнесе, их можно разделить на две основные группы:

*оценочные показатели* (прибыль, товароборот, условно чистая продукция и пр.);

*показатели издержек производства* (затраты на оплату труда, амортизацию, на материально-энергетические ресурсы и пр.).

Главным определяющим показателем оценки хозяйственной деятельности предприятия в условиях рынка остается прибыль, которая создается прибавочным трудом и представляет собой реализованную часть чистого дохода. Анализ прибыли является неотъемлемой частью анализа деятельности предприятия и имеет большое значение. Она (прибыль) зависит от качества работы предприятия и повышает экономическую заинтересованность работников в эффективном использовании ресурсов. Прибыль является основным и самым значимым источником производственного роста предприятия. И наконец, из прибыли формируется бюджет государства. Таким образом, в увеличении суммы прибыли заинтересованы как предприятия, так и государство.

Размер прибыли конкретного предприятия подвержен влиянию множества не только внутренних, но и внешних факторов: темпов инфляции, особенностей налогообложения и т. п. Методика определения размера прибыли меняется от отрасли к отрасли, различается она на уровне корпорации и ее отделения и т. д.

В сумме прибыли фиксируются не только результаты производства, но и реализации продукции, в стоимостной форме отражаются основные количественные и качественные стороны деятельности подразделения: объем производства, себестоимость, расширение ассортимента, внедрение достижений научно-технического прогресса, лучшее использование производственных фондов и т. д. Прибыль выступает конечным результатом, итогом всей производственной

деятельности предприятий. Основную часть прибыли предприятия пищевой промышленности получают от реализации продукции. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана по прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы. На рисунке 11.1 приведена структурно-логическая модель факторного анализа прибыли.



Рис. 11.1. Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли

Для анализа производственно-экономической деятельности предприятия используются следующие виды прибыли:

#### 1. Балансовая

1.1. Прибыль от реализации продукции, работ, услуг;

1.2. Прибыль от прочей реализации;

1.3. Доходы и расходы от внереализационных операций:

1.3.1. По ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях;

1.3.2. Штрафы, пени, неустойки, полученные и уплаченные;

1.3.3. Прибыль и убытки прошлых лет, выявление в отчетном году;

1.3.4. Поступление долгов и дебиторской задолженности;

1.3.5. Поступления от других предприятий и организаций финансовой помощи, пополнения фондов специального назначения и пр.

2. Налогооблагаемая;

3. Льготная (не облагаемая налогом);

4. Чистая.

В процессе анализа необходимо изучить состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

В основном для оценки прибыльности производственной деятельности изучают динамику прибыли и процент ее выполнения в сравнении с запланированным показателем. Выполнение плана по прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанной с реализацией продукции. В процессе анализа в динамике изучаются причины полученных убытков и прибыли по каждому конкретному направлению. Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением договоров с другими предприятиями, организациями и учреждениями. При этом устанавливаются причины невыполнения обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных недоработок и усилению финансового контроля. Как правило, убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности возникают на тех предприятиях, где учет и контроль за состоянием расчетов находятся на низком уровне. В настоящее время в условиях кризиса, в котором оказалась наша страна и другие государства, часто встречаются взаимные неплатежи и банкротство предприятий-партнеров. Поэтому очень важно обращать внимание на финансовое состояние партнера и осуществлять поставку-продажу товаров (услуг) на условиях полной или частичной предоплаты.

Детального анализа требуют доходы по ценным бумагам (акциям, облигациям, векселям, сертификатам и т. д.). Изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну ак-

цию, устанавливаются темпы их роста или снижения, разрабатываются конкретные предложения по улучшению финансовой ситуации.

Цель анализа прибыльности – оценить способность предприятия приносить доход на вложенные в текущую деятельность средства. В Республике Беларусь распределение прибыли производится в соответствии с Законом о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, Инструктивными и методическими указаниями Министерства финансов, Уставом предприятия. Предприятия должны обеспечивать выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками и потребителями, вышестоящими и другими организациями, финансирование затрат на развитие науки и техники, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств; социальное развитие и материальное стимулирование за счет заработанных средств.

Анализ прибыльности необходимо начинать с общей характеристики доходности отдельных направлений деятельности предприятия, а также описания динамики изменения доходности в течение анализируемого периода.

Необходимо определить, под влиянием каких основных причин изменялись объемы получаемой прибыли в течение анализируемого периода. Например, это может быть изменение выручки от реализации, уровня переменных или постоянных затрат, прочих операционных и внереализационных доходов (расходов).

В свою очередь, изменение выручки от реализации может быть связано с изменением номенклатуры реализуемой продукции различным уровнем спроса на рынке, изменениями в работе маркетинговых служб, изменением цен на реализуемую продукцию и т. д.

Величина переменных затрат может меняться вследствие изменений номенклатуры реализуемой продукции (разный уровень затрат на производство различных изделий), цен на закупаемое сырье и материалы. Постоянные затраты могут варьироваться в результате изменения цен на постоянную составляющую затрат, в результате ввода новых фондов, изменения технологии производства продукции и т. п.

Экономический анализ прибыльности в отличие от бухгалтерского заключается в поиске оптимальной эффективности, что начинается с покрытием затрат. Речь идет о так называемой «точке безубыточности».

Минимально допустимый объем продаж, который покрывает все затраты на изготовление продукции, не принося при этом ни прибыли, ни убытков, получил название «точка безубыточности».

(*BEP – break-even point*), т. е. это уровень производства, при котором величина издержек равна стоимостному объему реализации. Предприятие при этом не имеет прибыли и способно только возмещать переменные и постоянные затраты. Поскольку точка безубыточности соответствует объему продаж продукции, начиная с которого ее выпуск должен приносить прибыль, рассчитанный для ее достижения объем продаж (выпуска) сопоставляется с проектной мощностью создаваемого предприятия. Расчет точки безубыточности производится по формуле

$$Q = \frac{F}{P - V}, \quad (11.5)$$

где  $Q$  – точка безубыточности (объем продаж);

$F$  – сумма постоянных расходов;

$P$  – цена за единицу продукции;

$V$  – переменные расходы на единицу продукции (рис. 11.2).

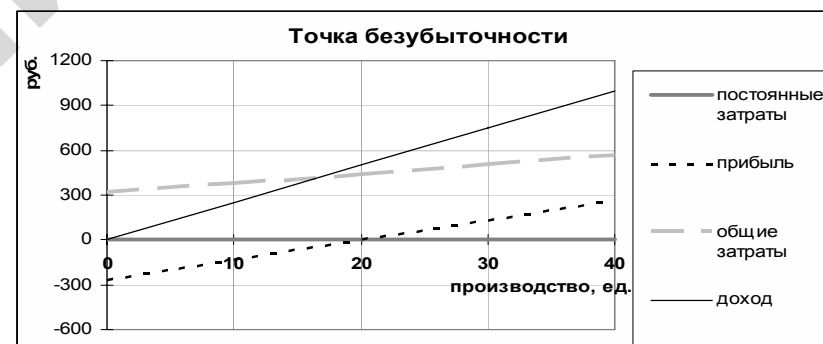


Рис. 11.2. Графическое представление точки безубыточности

Анализ безубыточности проекта позволяет выявить зависимость размера прибыли от определяющих факторов: объема продаж, изменения цены продукции, расходов на строительство, цен на сырье и т. д.

Точка безубыточности определяется на основании данных об объемах реализации продукции и затратах на ее изготовление. Обязательно условие расчетов – разделение затрат на переменные и постоянные. Напомним, что переменные затраты изменяются пропорционально объемам выпуска продукции (сырье, материалы, комплектующие, сдельная зарплата, технологическая энергия). По-



стоянные – не зависят от объемов производства (это затраты на арендные и лизинговые платежи, ремонт и содержание оборудования и зданий, отопление и освещение, повременная зарплата).

Характеристику возможных темпов роста прибыли предприятия дает производственный рычаг (производственный леверидж – operating leverage). Задача производственного рычага – показать, на сколько процентов вырастет прибыль предприятия при изменении выручки на 1 %. Для расчета производственного рычага (ПР) используется формула

$$\begin{aligned} \text{ПР} &= \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль от основной деятельности}} = \\ &= \frac{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}}{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты} - \text{Постоянные затраты}}. \end{aligned}$$

При увеличении объемов реализации предприятие, имеющее высокий производственный рычаг, имеет возможность повышать прибыль более высокими темпами, чем предприятия с низким производственным рычагом. Однако необходимо помнить, что производственный рычаг, как и любой другой рычаг, может действовать в обратную сторону. При снижении объемов реализации темп снижения прибыли будет более высоким у предприятия, имеющего высокий производственный рычаг. Таким образом, чем больше производственный рычаг, тем выше зависимость предприятия (с точки зрения получаемой прибыли) от объемов реализации продукции.

Управление производственным рычагом заключается в изменении структуры затрат – доли переменных и постоянных затрат.

В составе затрат на производство продукции достаточно сложно выделить элементы, которые могут переводиться из разряда постоянных в переменные или наоборот. Пример затрат, которые организация может устанавливать как переменные или постоянные, – заработная плата.

Например, в период кризиса при труднопрогнозируемом объеме сбыта продукции существует практика установления зависимости заработной платы административно-управленческого и производственного персонала от объемов реализуемой продукции (с выделением базовой постоянной величины). При этом заработная плата переходит в разряд переменных затрат, что способствует минимизации убытков при сокращении объемов реализации.

Запас финансовой прочности (Margin of financial safety) показывает, насколько можно сократить реализацию (производство) продукции, не неся при этом убытков. Превышение реального производства над порогом рентабельности есть запас финансовой прочности фирмы.

Запас финансовой прочности = Выручка действ. – Порог рентабельности.

Порог рентабельности – выручка от реализации продукции в объеме, равном точке безубыточности ( $Q$ ).

Запас финансовой прочности предприятия выступает важнейшим показателем степени финансовой устойчивости. Расчет этого показателя позволяет оценить возможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности.

На практике возможны три ситуации, которые по-разному будут отражаться на величине прибыли и запасе финансовой прочности предприятия: 1) объем реализации совпадает с объемом производства; 2) объем реализации меньше объема производства; 3) объем продаж больше объема производства.

Как прибыль, так и запас финансовой прочности, полученной при избытке произведенной продукции, меньше, чем при соответствии объемов продаж объему производства. Поэтому предприятие, заинтересованное в повышении как своей финансовой устойчивости, так и финансового результата, должно усилить контроль над планированием объема производства.

Запас финансовой прочности, рассчитанный и откорректированный, является важным комплексным показателем финансовой устойчивости предприятия, который необходимо использовать при прогнозировании и обеспечении комплексной финансовой устойчивости предприятия.

Следует также отметить, что показатели прибыльности предприятия интересуют как кредиторов, инвесторов, так и собственников предприятия. С другой стороны, кредиторов или тех, кто сдает в аренду землю, здания, сооружения или оборудование, куда больше интересует движение ликвидности в компании, нежели уровень ее рентабельности. Акционеров интересует не только размер дивидендов, но и курс акций, который зависит от темпов роста объема продаж компании.

В целом среди оценочных ПХД можно выделить 9 наиболее важных показателей:

- 1) оборот (товарооборот, или объем продаж) организации;
- 2) валовая прибыль;

- 3) условно чистая прибыль;
- 4) условно чистая продукция;
- 5) прибыль после уплаты процентов по займам и кредитам;
- 6) прибыль после уплаты налогов;
- 7) прибыль после выплаты всех дополнительных платежей;
- 8) ликвидность после осуществления новых капиталовложений в развитие производства;
- 9) ликвидность после уплаты дивидендов.

Все эти показатели одинаково необходимы в управлении как для эффективного контроля за производством, финансовым положением фирмы, так и для выработки и принятия решений.

Используя их, руководство предприятия получает информацию, которая служит основой для выработки именно тех решений, которые могут изменить положение фирмы в лучшую сторону. Некоторые из них играют важную роль в разработке системы стимулирования труда работников.

Размер оборота предприятия определяется как общий объем продаж, т. е. стоимость товаров и услуг, реализованных потребителям. При измерении оборота важным является период, за который он подсчитывается (неделя, месяц, квартал, год), поскольку этот показатель подвержен сильному влиянию инфляционных процессов. Поэтому наиболее предпочтительным является его измерение в неизменных ценах, но для нужд оперативного бухгалтерского учета и текущего планирования оборот может определяться и в текущих ценах.

Определение оборота затруднено в крупных компаниях, в отделениях крупных фирм. В последнем случае возникает проблема определения внутрифирменного оборота – оборота между отделениями на основе трансфертных средств.

Если вычесть из размера оборота компании стоимость покупных сырья, материалов, полуфабрикатов, другие переменные издержки, то получим другой важный показатель хозяйственной деятельности – валовую прибыль. Данный показатель, кстати, легко рассчитывается и для отделения крупной корпорации. В управлении валовая прибыль является одним из наиболее распространенных оценочных показателей.

В краткосрочном плане пользоваться показателем валовой прибыли во всех отношениях является более предпочтительным, нежели оборот предприятия. Валовая прибыль широко применяется также в тех отраслях промышленности, где велика доля переменных издержек, материально-энергетических затрат в себестоимости

продукции. С другой стороны, показатель валовой прибыли в качестве оценочного неприемлем в капиталоемких отраслях промышленности, где размер прибыли определяется, прежде всего, уровнем использования производственного оборудования, уровнем организации производства и слабо подвержен воздействию конъюнктуры цен на сырье, не зависит от экономии материальных затрат.

Основной проблемой при расчете валовой прибыли является определение уровня запасов и размеров незавершенного производства. С учетом инфляции эти показатели издержек могут существенно деформировать величину данного показателя в различных предприятиях.

Если из суммы валовой прибыли вычесть накладные расходы и сумму амортизационных отчислений, то получим так называемую «условно чистую» прибыль предприятия, или, как ее еще называют, «прибыль до уплаты процентов за кредит и налогов».

Именно условно чистая прибыль является основой для определения премиального фонда рабочих и служащих во всех странах мира. В американских и западноевропейских компаниях размеры премий высшим руководителям также устанавливаются, как правило, в зависимости от величины полученной условно чистой прибыли. В Великобритании, например, 40 % менеджеров премии выплачиваются в зависимости от размера условно чистой прибыли. Приплюсовав к величине условно чистой прибыли издержки на заработную плату рабочих и служащих, получаем показатель условно чистой продукции. Рост условной чистой продукции – показатель успешной хозяйственной деятельности вне зависимости от темпов и масштабов инфляции.

Показатель условной чистой продукции получил широкое распространение в качестве основы для определения фонда оплаты труда, особенно в тех отраслях экономики, где численность рабочей силы, трудозатраты и, следовательно, издержки на заработную плату трудно нормировать и контролировать.

Если из суммы условной чистой продукции вычесть издержки на заработную плату и проценты за кредит, то получим прибыль до налогообложения. Этот показатель не пригоден в качестве оценочного на новых предприятиях, как правило, еще не вышедших на проектную мощность, а также на тех, где осуществляются крупные капиталовложения с длительным сроком окупаемости. Неприемлем он и в отраслях и на предприятиях с низкой фондо- и энергооборуженностью труда, например, в сфере бытового обслуживания.

Основным относительным показателем эффективности хозяйственной деятельности производственного предприятия является рентабельность. В зависимости от факторов, влияющих на относительный показатель эффективности, рассчитываются и анализируются: рентабельность производства, рентабельность капитала, рентабельность инвестиций и рентабельность продаж. Данные группы, в свою очередь, делятся на 3 подгруппы: рентабельность по балансовой прибыли; рентабельность по чистой прибыли; рентабельность по прибыли от реализации продукции, работ, услуг. Это позволяет изучить влияние составных частей прибыли и ее использования на рентабельность работы предприятия.

В процессе анализа целесообразно сопоставлять рентабельность всего капитала и собственного капитала (собственных средств). Разница между ними обусловлена привлечением предприятием внешних источников финансирования.

*Рентабельность производства* ( $R_{пр}$ ) – показатель, характеризующий окупаемость издержек производственной деятельности, определяемый как отношение прибыли от реализации (чистой прибыли, суммы чистого денежного притока) к сумме затрат по реализации продукции

$$R_{пр} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Затраты на реализованную продукцию}}$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

*Рентабельность оборота* ( $R_{об}$ ) – это показатель, характеризующий эффективность продаж, определяемый отношением прибыли от реализации продукции (чистой прибыли, чистого денежного притока) к сумме полученной выручки

$$R_{об} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализованной продукции}}$$

Этот показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с денежной выручки по отдельным видам продукции и в целом по предприятию.

*Рентабельность инвестиций* ( $R_{и}$ ) – это отношение полученной или ожидаемой суммы прибыли или чистого денежного притока от анализируемого проекта к общей сумме инвестиций

$$R_{и} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Сумма инвестиций}}$$

*Рентабельность капитала* ( $R_{к}$ ) – это отношение балансовой прибыли (чистой прибыли, чистого денежного притока) к среднегодовой стоимости инвестированного капитала

$$R_{к} = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала предприятия}}$$

Рентабельность функционирующего капитала является наиболее обобщающим показателем прибыльности предприятия. Он показывает, сколько денежных единиц прибыли (балансовой, от реализации продукции, работ, услуг; чистой) получает предприятие на единицу затраченного капитала (средств) независимо от источника привлечения этих средств. Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования собственных средств и измерить, сколько прибыли получено предприятием на единицу затраченных собственных средств. Общая рентабельность продаж показывает, насколько эффективно и прибыльно предприятие ведет свою деятельность.

Наряду с показателями, необходимыми для нужд текущего планирования и управления производством, существуют также показатели для стратегического управления. Среди них:

- доля рынка сбыта предприятия;
- показатели качества продукции;
- показатели уровня обслуживания потребителей;
- показатели, касающиеся подготовки и переподготовки рабочей силы.

Все они так или иначе связаны с повышением размера прибыли, получаемой фирмой. Так, например, увеличение доли рынка непосредственно ведет к росту массы прибыли, получаемой фирмой. Особенно отчетливо зависимость такого рода прослеживается в капиталоемких отраслях промышленности. Но при этом важно и то, что рост массы прибыли достигается лишь на перспективной основе и может быть зафиксирован с помощью показателей, применяемых для нужд текущего планирования и управления, только за относительно продолжительные периоды времени.

Если долю рынка определить не так уж сложно (по доле оборота или объему продаж фирмы в общей стоимости продукции, реализованной на данном рынке), то показатели качества продукции – объект для измерения достаточно сложный. Обычно для внутрипроизводственных нужд применяется показатель числа дефектов (отказов) в процентах от партии изделий с помощью методов статистического контроля качества, т. е. выборочным путем устанавливается количество отказов в данной партии на 1000 штук. Значение данного показателя не столько в уменьшении издержек производства (в результате снижения расходов по выявлению и устранению брака), сколько в поддержании марки фирмы на рынке. Вне предприятия или фирмы в качестве показателей качества продукции чаще всего используются следующие: процент изделий, возвращенных потребителями на гарантийное обслуживание; количество изделий, возвращенных потребителями их изготовителям, в общем объеме реализованной продукции; число публикаций, посвященных продукции фирмы, в специализированных изданиях.

Кроме того, при оценке деятельности предприятия обязательно проводят анализ финансового состояния организации. Финансовое положение предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Способность предприятия своевременно производить платежи свидетельствует о его хорошем финансовом положении.

Бесперебойный выпуск и реализация высококачественной продукции положительно влияют на финансовое положение предприятия. Перебои в производственном процессе, ухудшение качества продукции, затруднения с ее реализацией ведут к уменьшению поступления средств на счета предприятия, в результате чего ухудшается его платежеспособность. Вместе с тем отсутствие денежных средств также может привести к перебоям в обеспечении материальными ресурсами производственного процесса. В практике предприятий нередки случаи, когда и хорошо работающее предприятие испытывает финансовые затруднения, связанные с недостаточно рациональным размещением и использованием имеющихся финансовых ресурсов.

Наиболее широко используемыми приемами анализа финансового положения являются отношения (финансовые коэффициенты),

расчет которых основан на существовании определенных взаимосвязей между отдельными статьями баланса, представляющие собой математическое соотношение между двумя величинами. Анализ коэффициентов позволяет выявить симптомы скрытых явлений, проблемы, требующие более глубокого изучения. Фактический уровень показателей сравнивается с предыдущими периодами, теоретически обоснованными, отраслевыми, ориентированными на перспективу. Наиболее распространенными и изучаемыми являются следующие отношения: ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и прибыльности (рентабельности).

Так, основными показателями финансового состояния, которые позволяют провести оценку хозяйственной деятельности организации являются:

1) коэффициенты ликвидности (коэффициенты абсолютной ликвидности, текущей ликвидности, общий коэффициент покрытия (коэффициент покрытия));

2) показатели структуры баланса (коэффициент автономии, доля заемных средств, коэффициенты инвестирования, рентабельности продаж, рентабельности собственного капитала, рентабельности оборотных активов, рентабельности внеоборотных активов, рентабельности инвестиций).

Коэффициенты финансового состояния позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Методология расчета данных показателей представлена выше (тема 9, п. 4. Механизм финансового оздоровления убыточных организаций).

Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К этим показателям относятся различные показатели оборачиваемости. Они имеют большое значение для оценки экономического состояния предприятия пищевой промышленности, поскольку скорость превращения их в денежную форму оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств способствует повышению производственного потенциала субъектов хозяйствования.

Показатели оборачиваемости означают, сколько раз в год (или за анализируемый период) оборачиваются те или иные активы предприятия. Значительный интерес представляет измерение степени использования средств, вложенных в недвижимое имущество. Наиболее распространенным в практике является коэффициент оборо-

чиваемости активов (скорость оборота капитала, коэффициент капиталотдачи), исчисляемый по следующей формуле

$$K_{\text{обор. активов}} = \frac{\text{Выручка от реализации прод. (товаров, работ, услуг)}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}$$

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их образования. При высокой скорости оборачиваемости капитала и относительно небольшой его величине можно получить высокую рентабельность и требуемую ликвидность.

Следует определять и анализировать скорость оборота как всего капитала, так и скорость оборота собственного капитала и используемого в производстве капитала (реальных активов). Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается путем деления выручки от реализации на среднегодовую стоимость собственного капитала

$$K_{\text{обор. собственного капитала}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}}$$

Коэффициент характеризует с экономической точки зрения активность денежных средств, которыми рискует товаропроизводитель. Если коэффициент оборачиваемости собственного капитала слишком высок, что означает значительное превышение уровня продаж вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов. Низкий коэффициент означает бездействие части собственных средств, которые необходимо вложить в другие, более надежные источники дохода. Следует сопоставить рост коэффициента оборачиваемости со стоимостью роста учетной ставки банковского процента, а также с ростом коэффициента маневренности, рассчитываемого как частное от деления собственных оборотных средств на всю сумму их источников.

Коэффициент оборачиваемости инвестиционного капитала характеризует скорость оборота всего долгосрочного (инвестиционного) капитала предприятия и рассчитывается следующим образом:

$$K_{\text{обор. инвестиционного капитала}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала}}$$

Показатель оборачиваемости средств производства, рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{обор. средств производства}} = \frac{\text{Выручка реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость реальных активов}}$$

При проведении анализа расчет коэффициентов оборачиваемости целесообразно провести отдельно по основным средствам

$$K_{\text{обор. основных средств}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость недвижимого имущества}}$$

Коэффициент оборачиваемости основных средств – это обобщающий показатель, который характеризует использование всей совокупности основных средств. Чем выше коэффициент, тем более эффективно используются основные средства; низкий коэффициент свидетельствует о недостаточном объеме продаж или о слишком высоком уровне капитальных вложений. Его величина в значительной мере зависит от отраслевых особенностей, способов начисления амортизации, оценки активов и других факторов.

Существенным показателем коэффициента оборачиваемости материально-производственных запасов является оборачиваемость готовой продукции. Время оборачиваемости готовых продуктов показывает количество дней, в течение которых готовые товары остаются на складе до их реализации. Оптимальный запас готовых товаров необходим для нормального ведения процесса реализации.

Ускорение оборачиваемости сырья и материалов свидетельствует о том, что снижаются издержки содержания складского хозяйства, поскольку срок хранения производственных запасов на складе уменьшился. Аналитику следует изучить показатель оборота дебиторской задолженности

$$K_{\text{обор. дебитор. задолженности}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая величина дебитор. задолженности}}$$

Время оборачиваемости дебиторской задолженности показывает обычные для клиентов средние сроки платежей или отсрочку платежей за продукты, товары и услуги. Этот показатель можно оценивать с точки зрения издержек, риска и сбыта. Дебиторская задолженность «замораживает» капитал и поэтому связана с издержками. Общая тенденция относительно запасов дебиторской задолженности состоит в их минимальной величине. Высокая скорость оборачиваемости дебиторской задолженности положительно влияет на ликвидность и имеет большое значение в условиях инфляции, так как всякая отсрочка платежа приво-

дит к тому, что предприятие-производитель реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции.

Современные тенденции оценки эффективности деятельности предприятия таковы, что все больше внимания уделяется расчету новых показателей, характеризующих деловую активность исследуемого предприятия. Оценка деловой активности – достаточно сложный процесс, который не имеет конкретной методологии. В целом, к деловой активности можно отнести:

продвижение на внутреннем и внешних рынках сбыта товаров, продукции и оказания услуг;

вложение капитала на выгодных условиях;

рост динамики объема продаж, прибыли от реализации и чистой прибыли, производства, качества продукции; увеличение удельного веса товаров, продукции, поставляемых и выполняемых услуг на экспорт;

выполнение договорных обязательств; удельный вес прибыли от продаж и чистой прибыли в выручке от продажных товаров, продукции, работ и услуг;

состояние кредиторской и дебиторской задолженности; удельный вес самофинансируемого дохода в выручке от продаж; удельный вес чистой прибыли в общей величине прибыли от продаж; платежеспособность организации;

величина чистой прибыли на одного работника; начисление и использование резервного фонда, фонда социальной защиты, фонда накопления;

обеспеченность дивидендов чистой прибылью; техническое состояние производственного потенциала; рентабельность продаж, функционирующий и собственный капитал, показатели финансовой независимости; эффективность использования основного капитала, материальных и трудовых ресурсов; оборачиваемость оборотных средств и основных производственных фондов.

Деловая активность предприятия зависит от многих внутренних и внешних факторов и условий. Наиболее существенными из них являются:

фактор спроса – ассортимент промышленных товаров и услуг, пользующихся спросом на внутреннем и внешнем рынках;

ценовой фактор – соотношение между уровнем цен, сложившимся на данные товары, продукции и услуги на рынке, и уровнем цен на эти товары и услуги у товаропроизводителя;

производственный фактор, который характеризуется возрастной структурой и уровнем использования основного и оборотного капитала, качеством применяемых технологий;

научно-технический фактор, определяющий, наряду с производственным фактором, качество выпускаемой продукции и услуг, уровень наукоемкости и конкурентоспособности.

Влияют на деловую активность такие факторы, как уровень инфляции и процентные ставки. Изменения курса национальной валюты отражаются на эффективности экспорта, в том числе на конкурентоспособности на внешних рынках. Имущественное и финансовое положение предприятия в большой степени зависит от уровня его деловой активности, оптимального использования основного и оборотного капитала.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их работы.

## **Тема 12. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ЗАГОТОВКЕ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА**

12.1. Зернопродуктовый подкомплекс и формирование рынка зерна.

12.2. Показатели эффективности производства на мукомольных, крупяных и комбикормовых заводах.

12.3. Резервы и пути повышения эффективности производства продукции.

### **12.1. Зернопродуктовый подкомплекс и формирование рынка зерна**

Структуру *зернопродуктового подкомплекса* определяют производство зерновых в сельском хозяйстве, закупки зерна и переработка его в отраслях промышленности (мукомольной, крупяной, пищевой и комбикормовой). Составная часть зернопродуктового подкомплекса – сфера заготовок зерна, его хранения и переработки. Она находится в ведении Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. Заготовки, первичную обработку, создание товарных партий зерна осуществляют хлебоприемные пункты (элеваторы); переработка его в муку, крупу, комбикорм ведется на зерноперерабатывающих предприятиях.

Конечные продукты подкомплекса – хлеб, хлебобулочные, макаронные, кондитерские и т. п., а также мука и крупы, используемые для продовольственных целей, независимо от того, в каком виде они поступают населению: через торговлю или общественное питание.

Хлебоприемные пункты принимают зерно от сельскохозяйственных предприятий, фермеров, очищают его и направляют в переработку на муку, крупу и другие продукты. Особенностью хлебоприемных предприятий и элеваторов как канала реализации является наличие собственной лабораторно-технической базы сбыта зерна. Предприятия системы хлебопродуктов располагают основной частью имеющихся в стране емкостей для хранения зерна и оборудования для его послеуборочной доработки. Главная задача системы заготовок состоит в том, чтобы довести зерно до потребителя с максимальным сохранением количества и качества. Зерно, закупаемое в сельскохозяйственных предприятиях, после соответствующей доработки используется в основном в мукомольной, кру-

пяной, пищевой и комбикормовой промышленности. Поэтому качественные показатели зерна должны определяться требованиями промышленных отраслей-потребителей.

Зерновые культуры возделываются во всех районах нашей республики. Они занимают центральное место в отраслевой структуре растениеводства. Потребность республики в зерне (с учетом восстановления экспортного потенциала) составляет 9–10 млн т. Импорт зерновых включает пшеницу (твердых сортов), крупу, ячмень, кукурузу, просо и прочие зерновые. В связи с тем, что материальные ресурсы весьма ограничены, а без них наращивать производство зерна сложно и практически невозможно, в ближайший период первоочередная задача – уменьшение потерь, всемерная экономия зерна за счет его рационального потребления.

Переработка зерна является составной частью зернопродуктового комплекса АПК. Заготовку, первичную обработку, создание товарных запасов зерна, переработку его на муку, крупу, комбикорма производят хлебоприемные пункты (элеваторы) и зерноперерабатывающие предприятия. Из 34 предприятий отрасли в Брестской области находится 6 комбинатов хлебопродуктов, из них 3 комбикормовых завода, в Витебской – 5, из них 2 комбикормовых, в Гомельской – 7, из них 2 комбикормовых, в Гродненской – 3, из них 1 комбикормовый завод, в Минской – 8, из них 3 комбикормовых, в Могилевской – 4, из них 1 комбикормовый, в Минске – 1 комбинат хлебопродуктов.

По состоянию на начало 2010 г. сложилась следующая ситуация в отрасли: после продолжительного спада (до 2003 г.) наблюдался относительно стабильный уровень объема производства муки и крупы, хлеба и хлебобулочных изделий, рост производства кондитерских изделий и комбикормов. Так, в зерноперерабатывающей промышленности производство муки в 2009 г. по отношению к 2004 г. составило 97,8 %; крупы – 114,6 %; комбикормов – 192,3 %. В хлебопекарной промышленности объем производства снизился на 13,9 %; темп роста производства кондитерских изделий составил 105,9 %, макаронных изделий – 133,9 %.

Продукция мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности широко используется во многих отраслях народного хозяйства. Основным видом конечной продукции является хлебопекарная мука, из которой в основном изготавливается хлеб. При рекомендуемой норме потребления хлеба 105 кг на душу населения в 2000 г. оно составило 110 кг, а в 2009 г. – 86 кг. За счет хлебных

изделий население республики удовлетворяет основную потребность в белке, углеводах и других необходимых элементах.

Кроме хлеба предприятия отрасли выпускают макаронные, кондитерские изделия, пищевые концентраты, муку, крупу и т. д. В пивоваренной, спиртовой, крахмалопаточной промышленности также используется зерно. Комбикормовой промышленностью выпускается продукция для использования в животноводстве – на корм и в виде добавок для сельскохозяйственных животных. Продукция комбикормовой промышленности выпускается в рассыпном, экструдированном (продукт подвергается действию высокого давления и температуры за короткое время), экспандированном (гидротермическая обработка продукта) и гранулированном виде.

Ассортиментный перечень продуктов переработки зерна достаточно широк и включает муку (традиционную и нетрадиционную), полуфабрикаты мучных изделий, крупу (традиционную и нетрадиционную, быстрого приготовления, не требующую варки, продукты зерновые микронизированные), хлопья, каши, лечебно-профилактическое питание. Кроме того, отрасль выпускает комбикорма, премиксы, белково-витаминные добавки и другую продукцию (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Основные показатели работы зерноперерабатывающей отрасли за 2004-2010 гг., тыс. т

Вид продукции	Годы				2010 к 2000, %
	2000	2004	2009	2010	
Хлеб и хлебобулочные изделия	866	691	595	578	66,7
Мука	879	690	675	643	73,2
Макаронные изделия	38,3	16,2	21,7	25,9	67,6
Кондитерские изделия	149,0	131,5	139,2	145,1	97,3
Крупа	37,9	32,9	37,7	41,9	110,5
Комбикорма	2208	2193	4218	4815	204,4

Каждый из указанных видов подразделяется на большое количество подвидов: всего выпускается более 200 наименований продуктов, производство которых все время увеличивается.

Мощности по производству продукции зерноперерабатывающих организаций используются полностью. Износ основных фондов составляет около 50 %. Для более эффективной работы этих пред-

приятий необходимо техническое перевооружение. В связи с тем, что не все предприятия имеют на это средства, необходима помощь государства.

*Мукомольно-крупяная промышленность.* Использование мощностей остается неэффективным, несмотря на осуществление их оптимизации и изменение режимов работы предприятий. Основное требование, предъявляемое к мельничным предприятиям, – выработка продукции по количеству, качеству и ассортименту, удовлетворяющей потребность в продукции предприятий торговли и отраслей пищевой промышленности, расположенных в зоне мельничного предприятия.

Крупа – второй после муки по значению и количеству продукт переработки зерна. Благодаря высокой калорийности и усвояемости, хорошим кулинарным свойствам, она широко используется населением, в общественном питании, пищекомбинатной и консервной промышленности. Отечественной промышленностью разработаны сложные технологии получения комбинированных видов продукции, обогащенной разнообразными микроэлементами. Однако производство крупы высших сортов сдерживается из-за недостаточности сырья и его низкого качества.

Для более эффективного использования производственных мощностей мукомольно-крупяной промышленности, рационального использования зерна, снижения затрат на производство продукции, расширения ассортимента, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции необходимы реконструкция и техническое перевооружение действующих мельничных предприятий и крупозаводов, внедрение на них рациональных технологических приемов и технических решений с использованием высокотехнологического оборудования, приобретение оборудования и линий по фасовке муки и крупы и др.

*Комбикормовая промышленность.* Эффективное использование зерна в животноводстве, его экономия возможны при условии производства высококачественного кормового зерна и белково-витаминных добавок, их переработке в сбалансированные комбикорма. Мощности комбикормовых предприятий рассчитаны на выработку 5–6 млн т комбикормов в год. Несмотря на низкую обеспеченность животноводства кормами, мощности комбикормовой промышленности используются недостаточно, хотя с 2004 г. наблюдается устойчивый темп роста производства комбикормов. Так, в 2010 г. было произведено 4,8 млн т комбикормов, что в 2 раза бо-



лее уровня 2000 года. Сдерживающим фактором их производства в большем объеме и ассортименте является дефицит качественного фуражного зерна. Количество белково-витаминного и энергетического зерна, которое может быть поставлено комбикормовым предприятиям оценивается в 1300–1400 тыс. т, в том числе зернобобовых культур – 400–500 тыс. т, травяной и хвойной муки – 140–165 тыс. т, пшеничных и ржаных отрубей – 350–400 тыс. т, рапсового и льняного шрота (жмых) – 40–45 тыс. т. Для производства комбикормов значительная часть белкового сырья и зерна завозится из-за пределов республики.

Для обеспечения животноводства сбалансированными комбикормами гарантированного качества на комбикормовых предприятиях необходима установка современного, более производительного, но менее энергоемкого оборудования.

*Хлебопекарная промышленность.* За последние 10 лет хлебопекарная промышленность Беларуси по структуре своей мало изменилась. Она и сегодня насчитывает более 200 предприятий, на которых занято около 20 тыс. человек. Как и в прошлые годы, в настоящее время самыми крупными производителями основного продукта питания населения – хлебобулочных изделий – являются хлебопекарные предприятия Департамента по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь и Белкоопсоюза; основными производителями кондитерских изделий являются предприятия, входящие в состав концерна «Белгоспищепром».

Ассортимент хлебопродуктов и кондитерских изделий, вырабатываемых в республике, насчитывает несколько сотен видов. Это связано с тем, что хлеб и другие изделия вырабатываются из муки разных выходов и сортов, по различной рецептуре и с применением разных технологических приемов. Разрабатываются технологии производства хлебобулочных и кондитерских изделий с использованием нетрадиционного сырья с целью повышения пищевой ценности изделий и придания им свойства лечебных и профилактических продуктов.

С целью более полной загрузки производственных мощностей, недопущения падения объемов производства, расширения рынков сбыта и повышения конкурентоспособности хлебокондитерской продукции необходима замена физически изношенного и морально устаревшего оборудования, внедрение новых технологий производства, расширение и совершенствование ассортимента продукции и повышение качества, увеличение объемов производства продукции в нарезанном и упакованном виде, развитие фирменной торговли.

Для укрепления рыночных позиций предприятиям хлебопекарной промышленности необходимо расширять институциональную базу рынка, развивать оптовую и розничную торговлю, искать возможности расширения и укрепления внешнеэкономических связей, осуществить оптимизацию и модернизацию производства, повысить качество и улучшить товарный вид выпускаемой продукции, снизить себестоимость продукции.

Для реализации поставленных задач требуется максимально загрузить более современные в техническом отношении и технологически оснащенные предприятия, развивать рыночную инфраструктуру, оптимизировать сырьевые зоны и сбытовые каналы. Техническое и технологическое перевооружение и дозагрузка зерноперерабатывающих предприятий, замена устаревшего фасовочного и упаковочного оборудования укрепят их производственную базу.

## **12.2. Показатели эффективности производства на мукомольных, крупяных и комбикормовых заводах**

Основными показателями, характеризующими экономическую эффективность производства зерна, являются: урожайность (ц/га) или выход зерна на 100 гектар посевов (кг), себестоимость производства 1 ц (руб.), затраты труда на 1 ц (чел.-ч), прибыль на 1 га (руб.) уровень рентабельности (%). Также рассчитывают средний показатель товарности зерна – удельный вес зерна в зачетной массе при реализации (с поправками на загрязненность, смешенность и т. д.) в общей массе реализованного зерна, ряд натуральных и стоимостных показателей. Стоимостные показатели ценны тем, что позволяют уловить различия не только в количестве, но и в ассортименте продукции. Они дают возможность более объективно определить экономическую эффективность производства не только основной продукции (зерно), но и зерновых культур в целом (с учетом как основной, так и сопряженной продукции: соломы, половы и т. д.). При построении показателей эффективности производства фуражного зерна или зернофуражных культур продукция берется с учетом ее кормовой ценности, т. е. в перерасчете на кормовые единицы и переваримый протеин.

Главные *показатели* деятельности подкомплекса – конечная и валовая продукция, численность работающих, объем основных производственных фондов и ряд других, определяемых на основе соответствующих коэффициентов, в том числе и прямых затрат сырья на выработку конечных продуктов. Определяя производитель-

ность труда, фондоотдачу, фондовооруженность по отраслям и по подкомплексу в целом в динамике за ряд лет, можно судить об изменениях в структуре подкомплекса, экономической деятельности его отдельных отраслей.

Экономическая эффективность производства готовой продукции на промышленных предприятиях, работающих на продовольственном или фуражном зерне, также характеризуется системой показателей. Основные из них следующие: производительность труда (сумма товарной продукции в сопоставимых ценах на среднегодовую численность работников промышленно-производственного персонала); фондоотдача по основным фондам (сумма товарной продукции в сопоставимых ценах на 1 руб. среднегодовой стоимости основных производственных фондов); фондоотдача по оборотным фондам (сумма товарной продукции в сопоставимых ценах на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств); материалоемкость продукции (сумма материальных затрат без амортизации на 1 руб. товарной продукции); количество оборотов оборотных средств (сумма товарной продукции (руб.) на сумму нормируемых оборотных средств в среднегодовом исчислении); оборачиваемость нормируемых оборотных средств в днях (количество календарных дней в году на количество оборотов оборотных средств); норма прибыли (отношение суммы прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств); рентабельность. На аналогичной основе строится система показателей для определения экономической эффективности производства других видов продукции растениеводства и промышленных предприятий, использующих эту продукцию в качестве сырья.

Основными направлениями повышения экономической эффективности производства, переработки и использования продовольственного и фуражного зерна являются: повышение урожайности всех видов зерновых и зернобобовых культур на основе дальнейшей интенсификации отрасли, оптимизация структуры зернового клина и валового производства зерна; создание специализированных сырьевых зон вокруг предприятий, работающих на продовольственном и фуражном зерне; создание научно обоснованной материально-технической базы для выпуска высококачественной конечной продукции подкомплекса при минимальных затратах труда и средств; освоение без- и малоотходных технологий переработки зерна в готовые виды продукции, снижение материалоемкости про-

изводства, максимальная ориентация на реконструкцию и модернизацию уже действующих предприятий и минимальная – на новое строительство; развитие прямых связей с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции; выбор наиболее выгодных каналов реализации; развитие фирменной торговли и конкуренции на основе функционирования разных форм собственности и предпринимательской деятельности; совершенствование экономического механизма регулирования зернопродуктового подкомплекса.

### **12.3. Резервы и пути повышения эффективности производства продукции**

С 2000 по 2010 г. производство хлебобулочных изделий снизилось на 31,3 %, а потребление в расчете на душу населения – на 21,8 %.

Основной причиной снижения производства можно назвать значительное сокращение потребления хлеба в связи с изменением структуры питания населения в результате насыщения рынка более широким и разнообразным ассортиментом продуктов питания. В то же время имеющиеся в Беларуси производственные мощности хлебопекарных предприятий позволяют вырабатывать до 5,5 тыс. т хлебобулочных изделий в сутки. Такая производственная база хлебопекарной отрасли может обеспечить выработку более 1,9 млн т хлебобулочных изделий в год, или около 500 г на одного жителя в день, что более чем в 2 раза превышает их фактическое потребление.

В условиях повышенного внимания к конкурентоспособности выпускаемой продукции встает вопрос о качестве основного компонента – муки. Невысокие темпы роста производства кондитерских изделий обуславливаются прежде всего насыщенностью белорусского рынка изделиями импортного производства, в особенности российского. Белорусскому производителю очень сложно конкурировать по цене из-за больших затрат на производство: сырье, энергозатраты, упаковка, торговые наценки, транспорт, маркетинг и др. Кроме того, белорусские предприятия работают, в основном, на натуральном сырье, что обеспечивает высокое качество вырабатываемой продукции, но в то же время и более высокую ее стоимость.

В связи с ограничением рентабельности у большинства предприятий недостаточно средств на реконструкцию и техническое перевооружение. Величина износа техники на хлебозаводах и пекарнях достигает 50–70 %. Территориальный обмен продукцией сельского хозяйства и товарами народного потребления важен для большинства продук-

товых подкомплексов, но для зернового он представляет особую значимость, поскольку транспортные потоки зерна более объемны, чем по другим продуктам. Кроме того, зерно по своей видовой структуре – многоассортиментный продукт, который достаточно хорошо транспортируется и сохраняет свои качества при перевозках на большие расстояния. Продукты переработки зерна (мука, комбикорма) менее транспортабельны, поэтому их целесообразно вырабатывать в местах потребления. Такой альтернативе должно соответствовать и размещение промышленных предприятий, перерабатывающих зерновое сырье. Размещение предприятий, производящих конечные продукты зернопродуктового подкомплекса, должно быть взаимоувязано также с торгово-предприятиями, обслуживающими население.

Развитие зернопродуктового подкомплекса предполагает совершенствование экономических взаимоотношений перерабатывающих организаций с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции. В связи с этим успешная работа подкомплекса зависит от динамичного развития всех отраслей, которые входят в него, для чего необходим ряд организационно-экономических предпосылок. Важнейшей из них является завершение реформирования всех предприятий, которые осуществляют заготовку, хранение и переработку зерна, в целях преобразования их в полноправных и взаимозаинтересованных партнеров в создании конечного продукта.

Основные элементы, способствующие становлению и совершенствованию экономических взаимоотношений зерноперерабатывающих организаций, могут быть следующие:

- формирование и развитие рыночной инфраструктуры, которая смогла бы обеспечить создание благоприятных условий для реализации зерна и продуктов его переработки;

- либерализация цен на продукцию зерноперерабатывающих организаций с учетом спроса и предложения;

- переход на экономические методы государственного регулирования заготовки, хранения и переработки зерна;

- ликвидация монополий в производстве, хранении, переработке и сбыте зерна;

- создание экономической среды для конкуренции между перерабатывающими организациями;

- предоставление экономической самостоятельности всем организациям зернопродуктового подкомплекса.

Реализация этих и других задач позволит лучше организовать взаимовыгодные связи участников зернопродуктового подкомплекса

в едином экономическом механизме с учетом сохранения их специфических отраслевых особенностей. При этом по мере возрастания экономической самостоятельности субъектов цепочки «производство – заготовка, хранение – переработка – сбыт» их ответственность за конечные результаты хозяйствования будет возрастать, особенно в тех случаях, когда имеется право на выбор структуры производства и направлений реализации готового продукта.

Однако при этом не исключается государственное регулирование зернопродуктового подкомплекса, главная задача которого состоит в самообеспечении республики зерном в соответствии с продовольственными стандартами. Это, прежде всего, меры, которые дополняются рыночными отношениями. Их формы могут быть различными:

- разработка и реализация республиканских и региональных программ, направленных на решение стратегических задач с учетом особенностей периода;

- разработка и реализация инвестиционной политики, сочетающей бюджетное финансирование с налогово-кредитной политикой;

- проведение ценовой политики, обеспечивающей единый по всей республике уровень цен;

- создание нормативно-правовой базы, которая обеспечивала бы эффективное функционирование всего подкомплекса, упреждала спорные вопросы;

- информационное обеспечение, позволяющее всем участникам подкомплекса получать оперативную и достоверную информацию обо всех количественных и качественных параметрах, связанных с производством, заготовкой, хранением, переработкой и сбытом зерна и зернопродуктов.

По опыту других стран, перспективным направлением совершенствования взаимоотношений перерабатывающих предприятий с поставщиками сырья является создание региональных зерновых объединений, в которые входили бы поставщики сырья, переработчики, снабженческо-сбытовые и другие организации. Сочетание интересов всех участников интеграционных структур позволит:

- расширить возможности внедрения достижений научно-технического прогресса, безотходных и малоотходных технологий, повысить мотивацию труда;

- обеспечить взаимные экономические интересы участникам в получении общего максимального конечного результата в технологической цепи «производство – переработка – сбыт».

### **Тема 13. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ЗАГОТОВКЕ, ХРАНЕНИЮ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ КАРТОФЕЛЯ И ЛЬНОПРОДУКЦИИ**

13.1. Структура картофелепродуктового подкомплекса и рынка картофеля.

13.2. Показатели эффективности переработки картофеля, резервы снижения себестоимости.

13.3. Экономическая эффективность переработки льна.

13.4. Обоснование оптимальных сырьевых зон и перспективы развития.

#### **13.1. Структура картофелепродуктового подкомплекса и рынка картофеля**

*Картофелепродуктовый подкомплекс* – это структурное звено агропромышленного комплекса, включающее совокупность экономически взаимосвязанных отраслей и производств, объединенных единой стратегической задачей: достижение максимальной эффективности при полном удовлетворении внутреннего рынка высококачественным картофелем, продуктами его переработки и реализации конкурентоспособной продукции на внешнем рынке.

На долю подкомплекса приходится до 20 % валовой продукции сельского хозяйства. Картофель имеет важное значение в усилении национальной продовольственной конкурентоспособности.

Рынок картофеля – один из крупных сегментов продовольственного рынка страны. Он рынок представляет собой сложную экономическую систему, включающую совокупность экономических отношений между его хозяйствующими субъектами, которыми являются сельские товаропроизводители, предприятия и организации по заготовке, хранению, промышленной переработке картофеля, а также различные структуры, обслуживающие движение картофеля и продуктов его переработки по всей цепи от производителей к потребителям.

Функционально-отраслевая структура картофелепродуктового подкомплекса включает в себя следующие сферы:

отрасли, производящие средства производства для всех звеньев картофелепродуктового подкомплекса – специализированную технику, удобрения, средства защиты растений и т. д.;

отрасль картофелеводства, т. е. хозяйства, занятые производством и частичной реализацией картофеля (сельхозкооперативы и госхозы, личные подсобные, фермерские и другие хозяйства);

организации, обеспечивающие доведение продукции до конечного потребителя (заготовка, переработка, хранение и реализация).

В последние годы происходит сокращение посевных площадей под картофель в общественном секторе, а посадки в частном секторе – увеличиваются. В конце XX в. картофель в Беларуси занимал около 700 тыс. га, из них площади личных подсобных хозяйств составляли 600 тыс. га (валовой сбор – 6 млн т).

С 2000 г. наблюдается тенденция к уменьшению посевных площадей под картофель (во всех категориях хозяйств). Так, если в 2000 г. он занимал 660 тыс. га, то уже в 2010 г. – 378 тыс. га, или на 42,8 % меньше, тем не менее, валовой сбор картофеля за рассматриваемый период снизился всего на 9,4 % (с 8,6 млн т в 2000 г. до 7,8 млн т в 2010 г.), что в значительной степени обеспечено ростом урожайности картофеля – средняя урожайность за рассматриваемый период увеличилась на 38,8 % и составила в 2010 г. 186 ц/га. Несмотря на увеличение урожайности картофеля, следует отметить, что достигнутый уровень является низким, по сравнению с потенциальными возможностями существующих в мире сортов, которые позволяют получать по 300–400 ц/га, а современные высокопродуктивные сорта, независимо от того, где они созданы, способны обеспечить урожайность при благоприятных условиях и до 1000 ц/га.

В Беларуси урожайность картофеля остается все еще невысокой, и прежде всего из-за медленного распространения новых сортов и низкого качества посадочного материала, больших затрат ручного труда, массового распространения вредных организмов в посадках картофеля.

Учитывая, что основные площади под картофель находятся в частном секторе, добиться высоких урожаев данной культуры не представляется возможным из-за отсутствия качественного семенного материала. Многие картофелеводы возделывают один и тот же сорт по 10–20 лет, посадка осуществляется массовыми репродукциями, устаревшими и смешанными сортами.

Однако со стороны заинтересованных организаций все-таки ведется работа по обновлению и внедрению в частный сектор новых высокоурожайных сортов картофеля 1–2-ой репродукций, обладающих хорошими товарными и пищевыми качествами. Например, реализацию семенного материала осуществляют более

Показатель	Годы						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2010
Удельный вес производства картофеля сельскохозяйственными организациями, %	13,6	11,2	7,4	8,7	9,1	11,1	11,1
Уровень рентабельности (убыточности) картофеля, реализованного сельскохозяйственными организациями, %	+11,4	-10,6	+4,2	+2,5	+4,6	+4,8	+59,9

150 магазинов системы «Элитсеговощ», экспериментальные базы, сельскохозяйственные кооперативы и другие организации.

Несмотря на трудности, увеличивается спрос на картофель и продукты из него как в самой Беларуси, так и на рынках стран бывшего СССР. Однако наблюдается тенденция уменьшения объема экспорта картофеля: в 2009 г. было экспортировано 28,2 тыс. т, что на 13,7 тыс. т меньше, чем в 2008 г., и в 3,5 раза меньше, чем в 2000 г.

Значение картофеля и продуктов из него в усилении национальной продовольственной конкурентоспособности велико, поскольку он является одной из важнейших продовольственных культур с относительно высокой продуктивностью и содержанием питательных компонентов: углеводов, белков, аминокислот, витаминов, минеральных солей. За высокую питательную ценность картофель издавна называют «вторым хлебом». Если биологическую ценность принять за 100 %, то в пшенице белок составляет 64 %, а в картофеле – 85 %.

В Беларуси производство картофеля на душу населения составляет около 0,73 т, что значительно выше аналогичного показателя в соседних странах. Потребление картофеля белорусами составляет 181 кг в год, что выше медицинских норм; более того, картофель заменяет населению другие овощи, что также характеризует питание как несбалансированное.

Основными регионами Республики Беларусь по выращиванию картофеля являются Гродненская, Минская, Брестская и частично Гомельская области, где сосредоточено более 80 % производственных мощностей по выпуску крахмала и 63 % – по выпуску картофелепродуктов от общего их объема в республике. Это стало основанием для выбора базовых картофелеперерабатывающих организаций с целью их технического перевооружения.

Показатели эффективности производства картофеля в республике нестабильны. Так, за период 2000–2009 гг. рентабельность производства картофеля колебалась от -10,6 до +15,7 % (табл. 13.1).

Таблица 13.1

Основные показатели производства картофеля в Республике Беларусь в динамике за 2000–2010 гг.

Показатель	Годы						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2010
Валовое производство картофеля – всего, тыс. т	8718	9902	8185	8329	8744	8749	7831

Промышленная переработка способствует эффективному использованию картофеля, сокращению затрат на его хранение и транспортировку, получению разнообразных и удобных в употреблении продуктов питания. В то же время в Беларуси, традиционно занимающей лидирующее положение в мировом производстве картофеля, его промышленная переработка не получила должного развития. Несмотря на достаточно высокие показатели производства картофеля в его переработке наша страна сильно отстает от других государств. Если в США более 50 % продовольственного картофеля перерабатывается в картофелепродукты, то в Республике Беларусь – около 2 %.

В 2010 г. производство сухого крахмала к уровню 1990 г. составило 32,5 %, или 9,3 тыс. т. Картофелеперерабатывающая отрасль остается наиболее устаревшей в техническом отношении отраслью пищевой промышленности. Степень износа основных производственных фондов около 80–90 %, что ухудшает качество вырабатываемого готового продукта и приводит к увеличению его себестоимости. С целью достижения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках необходима реализация мер по техническому перевооружению перерабатывающих предприятий, их обеспечению сырьем с технологическими и биохимическими показателями под вырабатываемый ассортимент продукции в необходимом количестве.

Картофелеперерабатывающая отрасль республики представлена следующими подотраслями: крахмальной, овощесушильной и производством картофелепродуктов.

Производство крахмала осуществляется на 13 специализированных заводах и 4 цехах организаций, выпускающих различные виды продукции, в том числе в Брестской области – 4, Витебской – 1, Гомельской – 2, Гродненской – 4, Минской – 3, Могилевской – 3. Кроме того, в системе потребительской кооперации функционируют 3 цеха по производству крахмала, общей мощностью 450 т/год и 2 цеха – в сельскохозяйственных организациях.

Их мощности позволяют перерабатывать 167,0 тыс. т картофеля и производить 18,7 тыс. т сухого крахмала в год. Перерабатываемыми предприятиями республиканской и областной коммунальной собственности ежегодно заготавливается до 117 тыс. т картофеля. Однако крахмалистость его остается низкой и в среднем составляет 10–13 %, тогда как за рубежом для производства крахмала используется картофель с крахмалистостью от 20 до 30 %.

Следует отметить, что качество белорусского крахмала по ряду показателей уступает импортному. Это обусловлено тем, что технологические и биохимические показатели картофеля, предназначенного для промышленной переработки, не соответствуют требованиям стандартов. На переработку, как правило, отправляется мелкая фракция картофеля с высокой засоренностью. В то же время почвенно-климатические условия Беларуси благоприятны для получения высококачественного картофеля.

Для обеспечения потребности республики в высококачественном крахмале и увеличения экспорта картофеля и продуктов из него перед картофелеперерабатывающей отраслью стоит задача по увеличению производства сухого крахмала и картофелепродуктов за счет модернизации производственных мощностей имеющихся заводов, обновления и расширения ассортимента продуктов из картофеля.

*Производство пищевых картофелепродуктов.* Из картофеля готовят ряд сушеных, замороженных и обжаренных продуктов. Сушеные продукты – сушеный картофель и сухое картофельное пюре; замороженные – гарнирный картофель, картофельные котлеты, биточки, вареники с картофелем; обжаренные – хрустящий картофель в виде лепестков и соломки, картофельные крекеры.

Продукты промышленной переработки имеют преимущества по сравнению со свежим картофелем – более длительный срок хранения (сухие), лучшую сохраняемость пищевых и биологических качеств

(замороженные), более высокую пищевую ценность за счет введения различных добавок – белков, жиров, витаминов (обжаренные).

Картофельные продукты не требуют специальных условий хранения (за исключением замороженных), являются более транспортабельными, чем свежий картофель. Сухое картофельное пюре – полуфабрикат с влажностью не более 12 %, предназначенный главным образом для изготовления вторых блюд.

Существующие мощности белорусских предприятий пищевой промышленности, специализирующихся на переработке картофеля, позволяют перерабатывать 27 тыс. т сырья в год. Производственный потенциал организаций обеспечивает выпуск 432 т в год сушеного картофеля и около 6 тыс. т картофелепродуктов, в основном в виде сухого картофельного пюре, пюре-полуфабрикатов, чипсов и др.

Для производства картофелепродуктов ежегодно заготавливается и перерабатывается около 21 тыс. т картофеля. Мощности по картофелю сушеному и овощам используются практически на 90 %, по картофелепродуктам – на 78 %.

Проведение технического перевооружения организаций позволит обновить производственные мощности организаций и обеспечить их сырьем под полную загрузку.

Изменение структуры потребления продуктов из картофеля, появление принципиально новых продуктов и технологий их производства значительно расширяют ассортимент выпускаемой продукции как в республике, так и в соседних странах, обуславливают необходимость переспециализации предприятий и их технического переоснащения. Планируется производство новых импортозамещающих видов продукции: модифицированного крахмала, сухого картофельного пюре, картофеля «фри», быстрозамороженных продуктов из картофеля и картофельного напитка.

### **13.2. Показатели эффективности переработки картофеля, резервы снижения себестоимости**

Эффективность производства картофеля и продуктов его переработки характеризуется целым комплексом показателей, основные из которых – урожайность, производительность труда, себестоимость продукции, рентабельность производства.

Кроме того, предприятия, как правило, оценивают уровень товарности картофеля. Чем выше уровень товарности, тем больше выручки можно получить от реализации картофеля. Если картофель

поступает на переработку для получения крахмала, оценивают качество продукта по проценту крахмалистости.

Как показал анализ, валовой сбор картофеля в последние годы уменьшился за счет сокращения посевных площадей, низкого уровня урожайности, который не позволяет достигнуть стабильной высокой рентабельности производства и реализации картофеля. Таким образом, увеличение производства картофеля и повышение эффективности его выращивания может быть достигнуто как возможным расширением посевных площадей, так и повышением урожайности. Важнейшими факторами при этом являются интенсификация, специализация и концентрация производства.

Учитывая сезонность производства, на картофелеперерабатывающих предприятиях целесообразно рассчитывать месячную динамику изменения себестоимости производимой продукции ввиду различных расходов на хранение сырья.

Основная проблема белорусских предприятий пищевой промышленности, входящих в картофелепродуктовый комплекс, – это сохранность картофеля. Имеющихся на предприятиях складов явно недостаточно, их состояние в большинстве случаев не может обеспечить длительное хранение продукта (как правило, отсутствуют системы вентилирования и поддержания микроклимата). Логистические предприятия, предоставляющие услуги по хранению, в настоящее время предлагают их по недоступным для большинства предприятий пищевой промышленности ценам, к тому же транспортные расходы при хранении картофеля не в местах производства или переработки значительно поднимают его стоимость.

Для ликвидации импортной зависимости, обеспечения потребителей качественными картофелепродуктами при наименьших совокупных затратах требуется максимально снизить издержки в системе «производство – хранение – переработка – транспортировка – торговля», рационально использовать многочисленные внутренние резервы, освоить берегающие технологии, внедрить рациональные схемы движения продукции к потребителю.

Установление экономически обоснованных общественно необходимых затрат и цен на средства производства, возделываемый картофель, его хранение и переработку, реализацию продукции, оказываемые услуги позволит всем партнерам возмещать свои издержки и иметь прибыль для расширенного воспроизводства. От того, насколько успешным будет механизм взаимодействия между производителями семян различных классов и продовольственного

картофеля с заготовителями, переработчиками и торговлей, в значительной степени зависит эффективность функционирования картофелепродуктового подкомплекса в целом.

Таким образом, для гарантированного снабжения качественным картофелем населения крупных городов и промышленных центров, а предприятий перерабатывающей промышленности сырьем, следует:

- организовать крупнотоварное производство, хранение и переработку клубней в благоприятных почвенных, природно-климатических и экономических зонах страны;

- обеспечить технологическую специализацию хозяйств на производстве семенного, продовольственного и пригодного к переработке картофеля;

- осуществить подбор высокопродуктивных сортов картофеля с целью уменьшения расхода сырья на единицу конечной продукции;

- обеспечить комплексное применение удобрений и средств защиты растений;

- внедрить комплексную механизацию по всей технологической (интегрированной) цепочке – от подготовки почвы, посадки высококачественного сертифицированного семенного материала до уборки, сортировки, закладки клубней на хранение, товарной обработки (переработки) и сбыта картофеля (картофелепродуктов) с использованием специализированного автомобильного и железнодорожного транспорта.

Для обеспечения сырьем перерабатывающих организаций требуется внедрение в производство сортов картофеля с максимальной пригодностью к получению конкурентного вида готовой продукции как по качеству, так и по цене. Для производства крахмала это сорта белорусской селекции: Архидея, Синтез, Выток, Здабытак, Атлант, Сузорье, Орбита, Ласунак и др. Один дополнительный процент содержания крахмала в клубнях картофеля повышает производительность переработки на 4–6 % без дополнительных издержек. В последние годы в поставляемом для промышленной переработки картофеле содержание крахмала составляло не более 11–13 % при требуемых 15 %. Переход на выращивание в хозяйствах сырьевых зон сортового картофеля с содержанием крахмала 18–22 % и урожайностью не менее 220–250 ц с 1 га позволит повысить рентабельность его возделывания на 50–60 % и обеспечить рентабельность переработки на 30 %.

### 13.3. Экономическая эффективность переработки льна

Окончание табл. 13.3

Первичную переработку льна в республике осуществляют 47 льнозаводов, большое значение для эффективной работы которых имеет правильная организация производственного процесса.

В настоящее время на льнозаводах выделяют следующие производства: основное, вспомогательное, обслуживающее, побочное и подсобное. До недавнего времени основное производство было представлено производством длинного и короткого волокна из льнотресты и производством тресты из льносоломки. В связи с изменившимися экономическими условиями на льнозаводах перерабатывают только льнотресту, поступающую от сельскохозяйственных производителей. Поэтому основное производство направлено на изготовление длинного и короткого волокна.

В основном производстве выделяют следующие производственные участки: подсушки сырья; механической обработки; сортировки волокна; прессовки волокна. Вспомогательное производство включает ремонтно-механический участок, энергетическое и паросиловое хозяйство. Обслуживающее производство представлено складским и транспортным хозяйством. На отдельных льнозаводах производят переработку отходов от основной деятельности. Поэтому здесь возможно производство кастроплит, нетканых материалов, смоляной пакли, которые образуют побочное производство.

Отличительной особенностью деятельности льнозаводов в последние годы является наличие подсобного производства. В связи с нехваткой сырья для полной загрузки производственных мощностей льнозаводы вынуждены самостоятельно заниматься возделыванием и уборкой льна.

Основные показатели предприятий, занимающихся возделыванием льна, представлены в таблице 13.3.

Таблица 13.3

Динамика производственно-экономических показателей деятельности предприятий, занимающихся возделыванием льна

Показатель	Год						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Посевная площадь льна, тыс. га	82	79	78	75	70	80	68

Показатель	Год						
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовой сбор льноволокна, тыс. т	37	57	50	29	39	61	47
Урожайность льноволокна, ц/га	4,8	7,3	7,0	4,4	5,9	7,8	7,2
Рентабельность (убыточность) льнопродукции, реализованной сельскохозяйственными предприятиями на переработку:							
льносемян	55,9	17,2	1,3	29,5	-35,4	-2,8	-14,3
льносоломки	13,3	24,0	–	–	–	–	-19,2
льнотресты	22,3	-3,5	-37,0	-73,2	48,4	-15,3	-37,6

Эффективность производственного процесса зависит не только от типа производства, но и от особенностей технологического процесса изготовления продукции, способов обработки сырья. На характер технологического процесса, следовательно, и на его эффективность, большое влияние оказывает качество сырья, поступающего на предприятие. В зависимости от качества сырья и принятого способа его обработки разрабатывают план технологического процесса получения готовой продукции, в котором предусматривают содержание и последовательность технологических операций, определяют цепочку технологического оборудования, устанавливают параметры протекания процесса на каждой технологической операции.

Параметры технологического процесса обработки сырья должны устанавливаться и регулироваться в зависимости от номера перерабатываемой тресты, с учетом ее физико-механических свойств и степени вылежки (вымочки). От того, насколько выдерживаются параметры технологического процесса обработки сырья, зависят технико-экономические показатели работы льнозавода (количество и качество вырабатываемого волокна, степень использования технологического оборудования, уровень производительности труда, себестоимость продукции и рентабельность производства).



Таблица 13.4

Основные показатели работы льноперерабатывающих организаций  
Республики Беларусь

Показатель	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число промышленных предприятий, ед.	56	54	53	53	53	49	49	48	47
Объем заготовленного сырья (треста в переводе на льноволокно), тыс. т	51,5	59	37	50,4	29	35,2	60,9	46,8	45,8
Качественные характеристики сырья, средний номер льнотресты	0,62	0,91	0,82	0,96	0,71	0,85	0,95	0,87	1,0
Индексы промышленного производства (в сопоставимых ценах), в процентах к предыдущему году	81,5	105,7	80,4	110,3	85,8	74,9	117	119	103,8
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	7,59	7,87	5,65	6,3	6	5,3	5	5,1	5,7
Реализация льноволокна – всего, тыс. т	70,2	47,5	21,6	41,1	41,4	35,3	33,4	39,3	39,5

В технологии необходимо предусматривать возможное упрощение процесса обработки, широкое применение поточных методов работы, использование совершенного высокопроизводительного оборудования и механизмов, заменяющих ручной труд.

Длительность производственного цикла на льнозаводах, где нет естественных процессов сушки, невелика – 1–2 дня. Если проводится естественная сушка тресты на воздухе и отлежка длинного волокна, то длительность производственного цикла увеличивается в несколько раз. Например, процесс отлеживания длинного волокна длится по технологии 10–12 дней, следовательно, общая длительность производственного цикла получения волокна будет составлять 11–14 дней.

Увеличение сменности работы оборудования ограничено и не является в сложившихся условиях эффективным. Ограничение же производительности оборудования обусловлено его физическим состоянием и конструкцией, т. е. имеется возможность его совершенствования.

Еще одним из путей повышения эффективности работы льноперерабатывающего предприятия является увеличение выхода длинного волокна. В этом случае затраты на производство 1 т обезличенного волокна остаются величиной постоянной, а стоимость волокна возрастает за счет увеличения удельного веса длинного волокна в общем объеме волокна, выработанного предприятием.

Опыт зарубежных льноперерабатывающих предприятий показывает, что ведущие фирмы идут по пути снижения интенсивности обработки сырья, но не в ущерб производительности по пропуску льнотресты. Производительность современных линий бельгийского производства (Depoortere, Vanhauwaert) составляет примерно 2000 кг/ч льнотресты при соотношении выхода длинного и короткого льноволокна 70:30 %. Это достигается за счет высокого качества исходного льносырья и применения смягчающей конструктивно-технологической схемы, что и позволяет сохранять высокую скорость транспортирования обрабатываемого сырья.

В последние годы в республике наблюдается тенденция снижения производства льносырья, выпуска льноволокна и использования ресурсного потенциала льнозаводов. За анализируемый период (2000–2010 гг.) льнозаводы уменьшили выработку льноволокна в 1,32 раза, на 1/2 сократили производственные мощности, причем использование их составляет 60–80 %.

Финансовое положение льноперерабатывающих предприятий остается сложным. Отпускные цены на льноволокно, поставляемое за счет госзаказа, покрывают затраты льнозаводов примерно на 2/3 (табл. 13.4).

Окончание табл. 13.4

Показатель	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Из общего объема реализации – поставка льноволокна на экспорт, тыс. т	36,9	23,5	2,5	15,6	17,8	13,1	5,6	11,7	17,9
Удельный вес длинного льноволокна в объеме реализации, в процентах	25,8	29,7	25,5	31,4	24,1	18,4	19,5	21,6	19,5
Удельный вес поставок на экспорт в общем объеме реализации льноволокна, %	52,6	49,5	11,6	38	43	37,1	16,8	29,7	45,3
Рентабельность реализованной продукции, %	5	15,1	-12	-19,5	-35	-51,9	-8,7	-19,3	-42,9

Применяемые в настоящее время технологии производства льноволокна и выработки другой продукции несовершенны. Большинство льнозаводов построено в послевоенные годы и оснащено устаревшим оборудованием, которое в сравнении с зарубежными аналогами более материалоемкое и энергоемкое. Коэффициент износа активной части основных производственных фондов достигает 90–95 %, а коэффициент их обновления не превышает 5 %.

Успех процесса заготовки льнотресты обусловлен двумя аспектами. Во-первых, с целью обеспечения максимальной загрузки производственных мощностей льнозаводы для привлечения поставщиков сырья должны заключить с ними взаимовыгодные договоры контрактации; во-вторых, подготовить техническую базу к началу заготовительного сезона.

Заводы и заготовительные пункты (отделения) в срок до 1 января соответствующего года заключают с поставщиками сырья контрактационный договор, в котором указываются вид, качество, количество, цена, стоимость, сроки и пункты сдачи продукции. Заводы при этом обязаны принимать и оплачивать сырье в строгом соответствии с действующими стандартами и ценниками. Договор контрактации сдатчиком должен быть выполнен в отношении как качества, так и количества продукции. Если договор оказывается невыполненным по качеству сырья, то сельскохозяйственное предприятие обязано сдать большее его количество.

Льнозаводы выделяют средства до 30 % стоимости сырья в порядке авансирования на приобретение сельскохозяйственными предприятиями, входящими в его сырьевую зону, семян, удобрений, средств защиты под лен и т. д. С целью стимулирования сельскохозяйственных организаций установлены специальные правила оплаты сырья: за тресту № 1 и выше производится оплата по закупочной цене с надбавкой за стандартную льнотресту районированных сортов в размере 8 %. При засоренности льнотресты свыше 10 % производится скидка с веса в размере 1 % и скидка с закупочной цены 0,8 % за каждый процент засоренности свыше 10 %.

Эффективность льноводческого комплекса в значительной степени зависит от слаженной работы льноперерабатывающих организаций на конечном этапе переработки льна, производства готовой продукции.

Единственным в республике предприятием, занимающимся переработкой льноволокна на пряжу и льняные ткани является ОАО «Оршанский льнокомбинат». Мощность предприятия позволяет ежегодно производить 10,2 тыс. т льняной пряжи и 55,6 млн м<sup>2</sup> суровых тканей, в том числе бытовых – 35,9 млн м<sup>2</sup>. В состав предприятия входит пять фабрик: первая – по производству ковровой пряжи, тарных тканей и продукции производственно-технического назначения; вторая и третья – по производству пряжи и суровья из длинного льноволокна; четвертая – отделочная фабрика по выпуску готовых бытовых тканей; пятая – льнопрядильная фабрика «Днепр». На их долю приходится 1/4 тканей, вырабатываемых текстильными предприятиями концерна «Беллепром».

Однако, как показывает анализ, производственные мощности предприятия за последние годы используются лишь наполовину по суровым тканям и около 80% по бытовым изделиям, при этом наблюдается устойчивая тенденция снижения производства продукции.

Недоиспользование производственных мощностей обусловлено как недостатком сырьевых ресурсов, так и значительным износом основных производственных фондов, достигающих на отдельных фабриках 80 % и более.

Несмотря на определенные успехи в повышении эффективности производства ОАО «Оршанский льнокомбинат», обеспеченные модернизацией отдельных производственных линий, растущим спросом на льнопродукцию, необходимо развивать интеграционные процессы, в первую очередь с льнозаводами и хозяйствами по возделыванию льна, что позволит повысить конкурентоспособность продукции за счет синергетического эффекта, снижения потребности в оборотных средствах, проведения гибкой ассортиментной политики в соответствии с колебанием и изменением спроса. Расчеты показывают, что для создания устойчивой интеграционной структуры с предприятиями первичной переработки льна ОАО «Оршанский льнокомбинат» должен иметь рентабельность на уровне 20–25 %, при создании интеграционной структуры, объединяющей всю технологическую цепочку, – не менее 35–40 %.

Специфическими особенностями мирового рынка льняного текстиля являются пятилетняя цикличность подъемов и спадов, сезонность продаж, высокий уровень конкуренции. Кроме ОАО «Оршанский льнокомбинат» на мировом рынке льняного текстиля предлагают свою продукцию более 10 компаний России. В Литве производство льняного текстиля осуществляют 5 компаний; в Италии, Чехии, Украине, Польше, Турции и Египте – по 2 компании; в Ирландии, Австрии, Латвии, Эстонии, Венгрии, Болгарии, Словакии, Румынии и Словении – по одной.

Спрос на льняные ткани на внутреннем рынке в конечном итоге определяется величиной денежных доходов населения. Емкость внутреннего рынка льноволокна относительно его производства очень ограничена. По государственному заказу она составляет всего 20,0 тыс. т волокна; внутриотраслевая потребность подсобного производства льнозаводов – 2,5 тыс. т, что позволяет освоить потенциал подкомплекса в пределах 30 %. Более полное его использование зависит от объемов экспорта.

Экспорт льнопродукции из Республики Беларусь без учета экспорта готовых изделий из льноволокна ОАО «Оршанский льнокомбинат» и предприятий легкой промышленности можно разделить в зависимости от ее основных видов по следующим направлениям:

*экспорт льноволокна* – конечного продукта первичной переработки, чесаного льна, который в настоящее время является основным видом экспорта;

*экспорт льносемян* – ограничен реализацией их на технические цели; *экспорт вторичной продукции переработки льна и отходов* (льноочесы, разрыхленное сырье, костра, костроплиты и т. д.) – как в натуральном, так и в денежном выражении – незначительный.

Занимая одно из лидирующих мест в мире по площади посевов льна-долгунца, республика производит только 8 % мирового объема льноволокна, уступая всем ведущим странам мира по показателю выхода льноволокна с 1 га. При этом республика стабильно экспортирует волокно.

#### **13.4. Обоснование оптимальных сырьевых зон и перспективы их развития**

Сырьевые зоны по картофелю и льну следует оптимизировать исходя из экономии издержек на транспортировку сырья и готовой продукции потребителю, максимально полного обеспечения сырьем перерабатывающих предприятий, а также принципа использования специализированных зон.

Под специализированными зонами следует понимать часть территории страны, где на основе использования благоприятных для той или иной отрасли сельского хозяйства природных и экономических условий получило преимущественное развитие производство определенных видов продукции, достигнут сравнительно высокий уровень урожайности наиболее распространенных сельскохозяйственных культур и продуктивности животных при повышенном качестве продукции и более низких издержках производства, что позволяет вывозить значительный объем товарной продукции АПК за пределы данной территории. Поскольку формирование таких зон определяется прежде всего природными условиями, то их границы, как правило, не совпадают с административно-территориальным делением страны.

Для растениеводческих отраслей основой выделения товарных зон являются материалы природного районирования и современные требования сельскохозяйственных культур к природным условиям. К числу зональных условий относятся обеспеченность земельными ресурсами, местоположение, а для возделывания трудоемких культур – наличие трудовых ресурсов. Критерием включения тех или

иных регионов в специализированные зоны по производству растениеводческой продукции являются также удельный вес в посевных площадях посевов определенных культур и производство соответствующих видов продукции в расчете на душу населения.

В качестве критерия размещения сельскохозяйственного производства в растениеводстве (по товарным культурам) на областном (зональном) уровне можно использовать произведение индексов стоимости валовой продукции культур с 1 га и окупаемости затрат по культуре отрасли в зоне в сопоставимой оценке. Для экономического обоснования наиболее благоприятных зон размещения сельскохозяйственных культур по районам и хозяйствам предлагается использовать индекс эффективности (совокупный балл) условий производства, который представлен в виде формулы

$$K_{\text{си}} = \frac{U_{gi}}{U_{ri}} \cdot \frac{C_{gi}}{C_{ri}}, \quad (13.1)$$

где  $U_{gi}$  – уровень продуктивности  $i$ -й отрасли в системе низшего уровня;

$U_{ri}$  – средняя продуктивность  $i$ -й отрасли в изучаемой системе высшего уровня;

$C_{gi}, C_{ri}$  – производственная себестоимость единицы продукции  $i$ -й отрасли соответственно в системах низшего и высшего уровней.

Картофель в республике был и остается одной из важнейших продовольственных культур. В нынешней сложной ситуации картофель является своеобразным гарантом продовольственной безопасности республики.

Специализированное товарное производство экономически целесообразно развивать в наиболее благоприятных для возделывания картофеля почвенных и биоклиматических условиях, где достигается наивысшая окупаемость капиталовложений. В неблагоприятных регионах (большая часть Витебской области) следует размещать картофель на легких по механическому составу почвах и с целью обеспечения внутриобластных потребностей. Для бесперебойного обеспечения населения целесообразно сосредоточить производство раннего картофеля в южных районах Брестской и Гомельской областей. Посевные площади культуры сохранятся в ближайшие годы на уровне 650 тыс. га, при этом в общественном секторе они должны составить 190–200 тыс. га при обеспечении урожая не ниже 10–11 млн т. Оптимальная структура посевных

площадей в крупнотоварном секторе: 70–75 тыс. га – семеноводческие посева, 65–70 тыс. га – технический картофель, 55–60 тыс. га – продовольственный. Возделывание картофеля на технические и продовольственные цели должно базироваться на создании стабильных сырьевых зон. Производителями технического картофеля могут быть все субъекты хозяйствования на контрактной основе. Успех переработки, рентабельность производства на 90 % определяется качеством сырья. Селекционная работа по картофелю в Научно-практическом центре НАН Беларуси по картофелеводству целенаправленно ведется на создание сортов с максимальным накоплением сухого вещества и крахмала. Сорта Выток, Ласунак, Орбита, Синтез, Яхонт, Темп, Белорусский-3 характеризуются комплексной пригодностью к переработке.

Подбор наиболее пригодных для применяемой технологии сортов, обеспечение хозяйств сырьевой зоны семенным материалом данных сортов – главные задачи перерабатывающего предприятия, от решения которых зависит эффективность производства. Производственные мощности по переработке картофеля по областям сформировались и распределены следующим образом: Брестская – 55,0, Витебская – 57,0, Гомельская – 22,0, Гродненская – 47,0, Могилевская – 42,0, Минская – 18,0 тыс. т. Необходимо в дальнейшем совершенствование схемы размещения перерабатывающих производств, увязанной с зонами благоприятного возделывания картофеля.

Основные направления развития отрасли в цепи «производство – переработка».

#### 1. Аграрный комплекс:

создание специализированных севооборотов в компактных сырьевых зонах льнозаводов;

селекция устойчивых сортов к болезням;

разработка энергосберегающей технологии возделывания льна;

разработка экологически чистых научно обоснованных технологий возделывания льна-долгунца и льна масличного, обеспечивающих повышение содержания масла в семенах льна;

подбор различных партий семян льна, обеспечивающих получение качественной, экологически чистой продукции;

разработка новых приемов повышения устойчивости растений к неблагоприятным факторам окружающей среды;

усовершенствование структуры посевных площадей;

разработка методики семеноводческого процесса в Республике Беларусь;

разработка низкозатратной технологии приготовления тресты;  
разработка нормативов выхода и качества волокна из льнотресты;  
разработка унифицированных стандартов качества льносырья и льноволокна.

## *2. Промышленный комплекс:*

совершенствование технологии получения высококачественного волокна;

разработка новой технологии котонизации короткого волокна технического льносырья.

Развитие отрасли картофелеводства и улучшение качества производимых в республике картофелепродуктов – задача, решение которой рассматривается на государственном уровне. Так, действует Государственная комплексная программа развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства в 2011–2015 гг., утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 31.12.2010 г. № 1926. В рамках данной программы предусматривается проведение ряда мероприятий по развитию картофелеводства в Республике Беларусь, объемы и источники их финансирования. С учетом анализа состояния и перспектив развития картофелеводства в Государственной программе определен ряд мероприятий по обеспечению эффективного функционирования отраслей: оптимизация площадей посадки картофеля; производство качественной продукции; длительная сохранность урожая за счет строительства и реконструкции хранилищ; установка линий по доработке, калибровке и фасовке продукции для дальнейшей ее реализации внутри республики и на экспорт; производство собственного сырья и продуктов его переработки.

Кроме того, такие мероприятия включают:

составление перечня организаций, составляющих сырьевые зоны картофелеперерабатывающих предприятий республики;

обеспечение производства картофеля с содержанием крахмала не менее 15 % (удешевление семян картофеля высококрахмальных сортов);

производство импортозамещающих видов продуктов из картофеля (картофельные чипсы, быстрозамороженный картофель, сухое картофельное пюре, модифицированный крахмал, обжаренный картофель, картофель в вакуумной упаковке);

обеспечение организационно-технологического сопровождения выращивания картофеля в сельскохозяйственных и иных организациях;

реконструкцию, модернизацию и строительство картофелехранилищ в крупнотоварных картофелеводческих хозяйствах;

реконструкцию и техническое переоснащение предприятий картофелеперерабатывающей отрасли;

создание интеграционных структур по производству, хранению, переработке и реализации картофеля, продуктов его переработки.

В настоящее время проводится работа по совершенствованию и развитию сырьевых зон 80 базовых сельскохозяйственных организаций с объемом посадки не менее 100 га на одно хозяйство и урожайностью 240 ц/га, расположенных в радиусе 50 км от перерабатывающих предприятий, которые будут заниматься выращиванием и поставкой технических сортов картофеля для промышленной переработки. На эти цели в целом предполагается направить 34,5 млрд руб. (с 2006 г.) за счет средств областных и районных бюджетов, республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и собственных средств предприятий.

Для более эффективного производства продукции из картофеля важным моментом является оптимизация количества перерабатывающих предприятий и специализация ряда хозяйств.

В этой связи в Брестской области базовым предприятием по производству крахмала определен ОАО «Линовский крахмальный завод», на котором будет перерабатываться основное количество картофеля.

ОАО «Бродницкий крахмальный завод» преобразован в структурное подразделение РПУР «Брестский ликероводочный завод «Белалко», который специализируется на выпуске спирта, а в сезон (120 суток) – будет перерабатывать картофель на крахмал.

В Гомельской области будет проведена специализация ОАО «Краснобережский крахмалопаточный завод» на производство патоки крахмальной из кукурузы, а производство крахмала будет сосредоточено на ОАО «Заспенский крахмальный завод».

В Гродненской области производство крахмала будет сосредоточено на ОАО «Гольшанский крахмальный завод» и ОАО «Рогозницкий крахмальный завод».

Радунский крахмальный завод как участок ОАО «Лидские пищевые концентраты» будет заниматься переработкой картофеля 120 суток в году, остальное время – реализацией выработанного крахмала.

В Минской области выпуск крахмала будет осуществляться в структурных подразделениях РУП «Минск Кристалл» и РУП «Пищевой комбинат «Веселово». В этих организациях, кроме крахмала, выпускаются винно-водочные изделия, пиво, спирт, кисель, чипсы, макароны. Кроме того, ОАО «Машпищепрод» занимается выпуском сухого кар-

тофельного пюре, чипсов и иных картофелепродуктов, направленных на обеспечение внутреннего рынка качественными продуктами.

В Могилевской области производство крахмала сосредоточено на ОАО «Белыничский крахмальный завод».

Выпуск быстровосстанавливаемого сухого картофельного пюре в республике осуществляют три частных предприятия: ПОСДО «ОНЕГА» (Минский район), СООО «Млеч» (г. Брест) и ИЧУПТП «Белбалтпрод» (г. Минск).

С целью проведения импортозамещения УДП «Сольский овощесушильный завод» в 2008 г. приобрело линию по производству картофеля «фри», УДП «Лиозненский консервно-овощесушильный завод» специализируется на выпуске продуктов из картофеля (концентрат из картофеля и др.).

Переработка картофеля способствует более полному использованию урожая и становится важным источником обеспечения населения продовольствием. По сравнению со свежим картофелем продукты его переработки значительно легче хранить, транспортировать, они удобны в употреблении. Кроме того, в процессе переработки резко снижается содержание нитратов в картофелепродуктах.

Перспективными направлениями в картофелеперерабатывающей промышленности являются расширение ассортимента картофельного пюре с использованием различных добавок, освоение выпуска новых видов продукции из картофеля (картофельного концентрата и напитка из него, быстрозамороженных картофелепродуктов).

Планируется организация производства быстрозамороженных картофелепродуктов с фасовкой их в мелкую тару на УП «Толочинский консервный завод», картофеля «фри» на УДП «Сольский овощесушильный завод», концентрата картофельного напитка на УП «Лиозненский консервно-овощесушильный завод». Организация этих производств позволит производить около 3 тыс. т новых видов продуктов из картофеля.

В результате проведенной реконструкции и технического перевооружения ведущих организаций отрасли, мероприятий по обеспечению перерабатывающих организаций высококрахмалистыми сортами картофеля ожидается увеличение выпуска крахмала сорта «Экстра» с 5 % (2004 г.) до 30 % (к 2010–2012 гг.), а также крахмала с показателями, необходимыми для предприятий химической и медицинской промышленности. Будет организовано производство модифицированных крахмалов на 2-х предприятиях республики.

Организациями картофелеперерабатывающей отрасли будет освоен выпуск импортозамещающей продукции (картофеля «фри», быст-

розамороженного гарнирного картофеля и др.), что позволит полностью удовлетворить потребность внутреннего рынка в этих продуктах.

Концепция маркетинга предприятий картофелепродуктового подкомплекса рассматривает производство и сбыт картофеля как единое целое и конечной целью определяет получение прибыли за счет удовлетворения потребностей покупателей.

Обеспечение перерабатывающих предприятий картофелем в достаточных объемах и необходимого качества может быть решено путем создания агропромышленных интеграционных структур с полным циклом выращивания и переработки картофеля, на основе сочетания экономических интересов переработчиков и сельскохозяйственных товаропроизводителей. В картофелепродуктовом подкомплексе могут быть созданы различные формы интеграционных структур путем реорганизации, обусловленные целями создания и организационно-экономическими возможностями предприятий. К примеру, основные этапы выполнения действий по созданию интегрированной структуры на базе имущественного комплекса СПК «Дукора» представлены на рисунке 13.1.

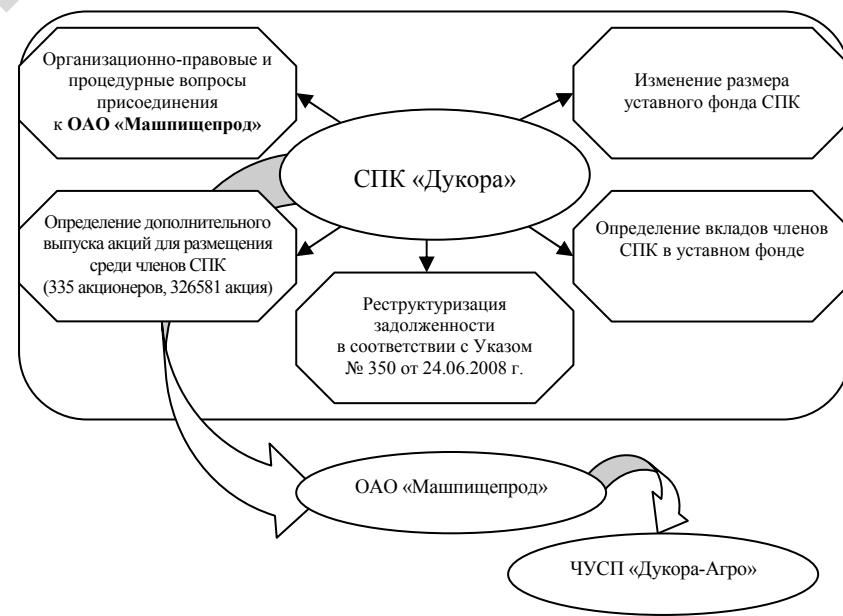


Рис. 13.1. Этапы интеграционного объединения

Присоединение сельскохозяйственного производственного кооператива «Дукора» с размещением акций дополнительного выпуска между членами СПК осуществлено следующим образом (табл. 13.5).

Таблица 13.5

Расчет величины уставного фонда и размещения дополнительного выпуска акций ОАО «Машпищепрод» в связи с присоединением к нему СПК «Дукора» Пуховичского района

Показатель	ОАО «Машпищепрод»	СПК «Дукора»	ОАО «Машпищепрод» после реорганизации
1. Уставный фонд по состоянию на 1 апреля 2010 г., млн руб.	2 084,9	1612,3 (СДф)	3 719, 6
2. Номинальная стоимость одной акции, руб.	300	x	300
3. Количество акций – всего, шт. В том числе принадлежащих: – Республике Беларусь, шт. / в % от уставного фонда; – физические лица; – члены СПК	6 949 529(Ка)  6 923 707 (99,6 %)  25 822	x  x  x	12 398 674  12 046 271 (97,2 %) 25 822 (0,2 %) 326 581 (2,6 %)
4. Стоимость чистых активов по состоянию на 1 апреля 2010 г., млн руб.	34 308 (ЧАа)	26 901 (ЧАк)	x
5. Соотношение стоимости чистых активов	1,0	0,7841	x

Окончание табл. 13.5

Показатель	ОАО «Машпищепрод»	СПК «Дукора»	ОАО «Машпищепрод» после реорганизации
6. Количество дополнительного выпуска акций для размещения – всего, шт. В том числе: членам СПК, шт. Республике Беларусь, шт.	x  x  x	x  x  x	5 449 145  326 581 (с учетом округления) 5 122 564
Сумма дополнительной эмиссии, руб.	x	x	1 634 743 500

Общее количество акций дополнительного выпуска акционерного общества определено по данным бухгалтерского баланса на 1 апреля 2010 г. и рассчитано по формуле

$$K_d = \frac{ЧА_k}{ЧА_a} \cdot K_a = \frac{26901}{34308} \cdot 6949529 = 5449145 \text{ шт.} \quad (13.2)$$

Решением общего собрания членов СПК его членам передана часть акций дополнительного выпуска акционерного общества. Количество акций, передаваемых членам СПК, определено по данным бухгалтерского учета на 1 апреля 2010 г. по формуле

$$K_{дс} = K_d \cdot \frac{СД_f}{ЧА_k} = 5449145 \cdot \frac{1612,3}{26901,0} = 326589 \text{ шт.} \quad (13.3)$$

С учетом математического округления, количество акций для размещения среди членов СПК составляет 326 581 шт.

## Тема 14. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ И РЕАЛИЗАЦИИ САХАРА

14.1. Экономическая эффективность производства сахарной свеклы и переработки сырья.

14.2. Внутривзаводские резервы роста эффективности производства продукции.

14.3. Обоснование сырьевых зон для эффективного развития сахарной промышленности.

14.4. Оптимизация производственных мощностей.

14.5. Реконструкция и модернизация организаций сахарной промышленности.

### 14.1. Экономическая эффективность производства сахарной свеклы и переработки сырья

Сахар является важным источником энергии для жизнедеятельности человека, поэтому он был, есть и в дальнейшем будет оставаться одним из основных компонентов пищи. В силу этого производство сахара в экономике многих стран занимает важное место. Основным сырьем для производства сахара являются сахарная свекла и сахарный тростник.

Согласно статистическим данным, сахар производят в 112 странах. Из них в 10 странах для производства сахара выращивают сахарную свеклу и сахарный тростник, в 71 – только сахарный тростник, в 31 – только сахарную свеклу. Для ее переработки имеется около 950 свекло-сахарных заводов, из которых 4 находятся в Республике Беларусь.

Начиная с 1961 г. производство сахара в мире возросло более чем в 2 раза. Рост происходил главным образом за счет более быстрых темпов производства сахара из тростника. Если в 1961 г. доля свекловичного сахара составляла примерно 42 %, то в последние годы она снизилась до 25 %.

Увеличение доли тростникового сахара в общем объеме его производства в мире в последнее десятилетие обусловлено, главным образом, за счет увеличения посевных площадей и вследствие этого большего сбора сахарного тростника и, соответственно, количества вырабатываемого сахара. Площади тростника возросли в указанный период на 1,5 млн га, в то время как площади возделывания сахарной свеклы уменьшились примерно на 2,3 млн га.

В мировом производстве сахарной свеклы первые три места занимают Франция (12 %), США (11,8 %) и Германия (10,1 %). В России производится 6,1 % сахарной свеклы, Украине – 5,3 %, Польше – 4,8 %, Республике Беларусь – 0,5 %, где под посевы сахарной свеклы отведено более 1,5 % пашни, а урожайность составляет более 400 ц/га (табл. 14.1).

Таблица 14.1

Основные производственно-экономические показатели сельскохозяйственных организаций, занимающихся возделыванием сахарной свеклы, в динамике за 2000-2011 гг.

Показатель	Годы						
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Посевная площадь сахарной свеклы, тыс. га	52	100	96	93	93	96	90
Удельный вес посевов сахарной свеклы в структуре пашни	0,8	1,8	1,7	1,7	1,6	2,0	1,7
Валовой сбор, тыс. т	1474	3065	3626	4030	3973	3720	3778
Урожайность, ц/га	292	316	387	439	450	395	460
Рентабельность производства и реализации сахарной свеклы	44,8	3,2	8,9	16,2	4,8	3,1	38,2

Сбор сахара с 1 га является важнейшим показателем, характеризующим экономику производства сахарной свеклы. Его величина зависит от урожайности, сахаристости, технологического качества свеклы, соответствующего требованиям технологии ее переработки, а также технического уровня свеклосахарного производства.

Основным биотехнологическим показателем сахарной свеклы является выход белого сахара. Он зависит не только от сахаристости сахарной свеклы, но и от количественного состава несхаров и их сбалансированности.



Наиболее экономичными путями достижения высокого выхода сахара из сахарной свеклы считают следующие:

выбор и использование районированных высокосахаристых и технологичных сортов и гибридов сахарной свеклы;

внесение сбалансированных доз удобрений по элементам питания с учетом расчетной необходимости на основе анализа почв;

обязательное использование органических удобрений из расчета 30–50 т/га;

соблюдение сроков внесения минеральных удобрений: калийных, фосфорных, азотных, а также микроудобрений;

обеспечение потребности в минеральном питании сахарной свеклы;

раннее проведение весенних полевых работ, включая сев сахарной свеклы;

оптимальная густота насаждений – 96 тыс. растений на 1 га;

эффективная борьба с вредителями и болезнями;

эффективное использование гербицидов;

оптимальные сроки уборки корнеплодов сахарной свеклы;

сокращение сроков хранения сахарной свеклы в кагатах до 20 суток;

уменьшение загрязненности корнеплодов.

Сахарная свекла является высокопродуктивной технической культурой, сырьем для промышленного производства сахара, а также других продуктов. Например, при ее переработке наряду с сахаром получают вторичные ресурсы – мелассу и жом свекловичный. Это является важным экономическим фактором. Ботву свеклы используют на корм скоту или как удобрение.

#### **14.2. Внутривзаводские резервы роста эффективности производства продукции**

Сахарная промышленность Республики Беларусь представлена четырьмя заводами (в Скиделе, Жабинке, Слуцке и Городее), которые преобразованы в акционерные общества. Общая производственная мощность по переработке сахарной свеклы по состоянию на 01.01.2011 г. составила 28 тыс. т/сут. Согласно Государственной программе развития сахарной промышленности на 2011–2015 годы, утвержденной Советом Министров Республики Беларуси от 24.03.2011 г. № 359, общая производственная мощность по переработке сахарной свеклы составит на 01.01.2015 г. 720 тыс. т, что на 71 % больше запланированного объема производства сахара в 2011 г.

Работа белорусских сахарных предприятий связана с необходимостью хранения большого количества сахарной свеклы. Ввиду того, что сахарная свекла является сырьем скоропортящимся, это приводит к дополнительным потерям как самой свеклы, так и сахара. В настоящее время отсутствуют необходимые условия для хранения сахарной свеклы, в результате чего фактические потери превышают плановые на 1,5–2 %. К тому же свеклоприемные пункты не могут принять и сохранить без потерь всю свеклу, поскольку их вместимость составляет лишь 2600 тыс. т при фактической заготовке ее 2 900 тыс. т.

С целью недопущения потерь необходимо оптимизировать объемы закупок сахарной свеклы с учетом технической мощности по ее переработке.

Важными факторами являются также правильная организация копки и вывозки корнеплодов по согласованным графикам, увеличение приемки и переработки их «с колес», хранения части свеклы в полевых кагатах, в которых легче соблюсти оптимальные условия хранения и др. Это позволило бы сократить сроки хранения свеклы и обеспечить ее переработку в оптимальные сроки.

При рекомендуемой продолжительности сокодобывания (производственного сезона) 100 суток переработка сахарной свеклы, несмотря на интенсивную работу сахарных заводов, осуществляется в отдельные сезоны в сроки, значительно превышающие этот уровень.

Оптимизация объемов закупок свеклы и сроков ее переработки означает снижение расхода свеклы на 1 т сахара примерно на 3–5 %.

Целесообразным является дальнейшее усовершенствование экономических двусторонних отношений между сахарными предприятиями и образующими их сырьевые зоны свеклосеющими хозяйствами.

Пока еще слабо стимулируется повышение качества сырья, не создано заинтересованности в переходе на оптимальные сроки его уборки и вывозки, отсутствует стимулирование увеличения производства конечного продукта – сахара – с каждого гектара свекловичного поля.

В ходе реализации Государственной программы развития сахарной промышленности необходимо решение следующих задач:

обеспечение организаций сахарной промышленности сырьевыми ресурсами;

реконструкция и модернизация производственных мощностей действующих организаций сахарной промышленности;

принятие окончательного решения по вопросу о строительстве новой организации сахарной промышленности за счет средств иностранных инвесторов.

Для достижения цели и решения поставленных задач будут реализованы мероприятия по:

наращиванию к 2015 г. общей производственной мощности по переработке сахарной свеклы организаций сахарной промышленности до уровня, обеспечивающего оптимальную для климатических условий страны длительность переработки – 95–100 сут, в том числе наращивание общей производственной мощности действующих организаций сахарной промышленности за счет реконструкции и модернизации на 1 января 2016 г. до 42 тыс. т в сутки;

использованию высокопродуктивных гибридов сахарной свеклы, устойчивых к болезням;

оптимизации структуры посевных площадей в свеклосеющих хозяйствах.

В результате реализации Государственной программы к 2015 г. будет обеспечено:

производство сахарной свеклы в объеме 5 500 тыс. т при средней сахаристости 17 %;

выработка сахара из отечественного сырья в объеме 720 тыс. т и увеличение экспортного потенциала сахара свекловичного до 370 тыс. т;

уменьшение потерь сахара при переработке сахарной свеклы до 2,3 % к массе перерабатываемой свеклы.

Анализ современного состояния свеклосахарного подкомплекса АПК показывает, что для повышения его эффективности необходимо:

больше внимания уделять селекции и семеноводству свеклы;

сократить сроки хранения сахарной свеклы. В ранние сроки уборки следует собирать такой объем корнеплодов, который сахаропроизводящие предприятия могут переработать без хранения;

сократить потери массы корней и переработки в них сахара за счет ускорения вывозки выкопанной свеклы.

Сахарная отрасль республики в целом обеспечивает устойчивое производство. Значительно расширился ассортимент сахарной продукции. Основным ее видом, например, Городейского комбината, является сахар-песок. На комбинате запущена линия по выпуску прессованного сахара, которая позволяет получать сахар с различными вкусовыми добавками. Разработана и апробирована новая ресурсосберегающая технология переработки сахарной свеклы с выводом сиропа на хранение. Производство с использованием та-

кой технологии обходится примерно на 16 % дешевле традиционного. Кроме того, здесь разработана специальная технология производства нового вида сахара – коричневого, в котором сохраняются ценные вещества сахарной свеклы. На предприятии осуществлено техническое перевооружение и модернизация оборудования, в будущем планируется увеличить мощности по переработке до 12 тыс. т свеклы в сутки. К 2015 г. выпуск сахара из свекловичного сырья планируется увеличить до 650 тыс. т в год.

В этой связи выполнение работ по Государственной программе развития сахарной промышленности на 2011–2015 гг. является актуальным и имеет экономическую значимость. В стране имеется значительный потенциал для увеличения объемов производства сахара путем наращивания мощностей существующих заводов. И только с учетом этого следует определять целесообразность строительства нового завода. Если будет принято решение о строительстве нового сахарного завода, то это надо сделать в наиболее сжатые сроки. При этом необходимо параллельно вести проработку рынков сбыта и создание сырьевой зоны.

В целях более полного использования внутризаводских резервов повышения эффективности сахарного производства нужно обеспечить решение таких задач, как:

сокращение издержек производства и совершенствование их структуры;

сокращение потерь при хранении и транспортировке свеклы;

рациональное использование трудовых ресурсов и усиление мотивации труда;

совершенствование организационно-экономического механизма взаимоотношений партнеров в свеклосахарном подкомплексе АПК;

внедрение передовых технологий и методов производства сахара;

более полное использование побочной продукции сахароварения;

увеличение объемов использования нетрадиционных видов сырья.

В последнее время много внимания уделяется инновационности развития предприятий пищевой промышленности.

Следует отметить, что основные направления инновационного развития свеклоперерабатывающих предприятий видятся в:

совершенствовании процесса переработки с целью экономии энергоресурсов и снижения металлоемкости конструкций;

разработке технологий утилизации отходов свеклосахарного производства;

разработке технологии приготовления пищевых продуктов на основе сахарных сиропов;

ресурсосберегающих технологических методах повышения эффективности процессов промышленной переработки сельскохозяйственного сырья.

Достижение стабилизации свеклосахарного производства, обеспечение сырьевой независимости и повышение конкурентоспособности отечественного производства сахара требует от перерабатывающих предприятий роста эффективности производства на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством. Одним из возможных вариантов достижения высокого уровня самообеспечения является концентрация посевов сахарной свеклы в близлежащих от сахарного завода товаропроизводителей и углубление в них свекловичной специализации. Это позволит привести в соответствие продуктивность сырьевой зоны с мощностями сахарного завода. Углублять свекловодческую специализацию необходимо с учетом экономической оценки почв по степени их пригодности для выращивания сахарной свеклы.

Наряду с этим следует определить, за счет каких регионов может быть возмещено связанное с углублением специализации снижение производства определенных видов сельскохозяйственной продукции.

Очевидным является, что достижение наиболее высоких производственно-технических и экономических показателей в свеклосахарном производстве возможно только при тесном взаимном заинтересованном сотрудничестве производителей сахарной свеклы и сахара из нее.

Основные требования, предъявляемые к заменителям сахара: качество сладости не должно отличаться от качества сладости сахарозы; чистый приятный сладкий вкус, проявляющийся без задержки и не ощущающийся долго; отсутствие цвета и запаха; физиологическая безвредность (неканцерогенность, некариогенность); нетоксичность, полное выведение из организма; хорошая растворимость в воде; химическая и термическая устойчивость.

Существуют различные классификации сладких веществ, например, по происхождению (натуральные и искусственные), по степени сладости (с высоким и низким сахарным эквивалентом), по калорийности (высококалорийные, низкокалорийные, некалорийные), по химическому составу и др.

За последние десятилетия происходит интенсивный рост производства заменителей сахара, особенно углеводной группы, в част-

ности инвертированных и крахмальных сиропов. Общая выработка заменителей сахара составляет порядка 11–15 % в сахарном эквиваленте общемирового объема производства сахара. Как следствие, это привело к относительному снижению потребления сахарозы в чистом виде из сахарной свеклы и тростника.

Замена сахарозы другими веществами связана с ее высокой удельной энергией и легкой усвояемостью, что при чрезмерных дозах употребления, в том числе и в виде сахаристых продуктов (конфет, шоколада, варенья и др.), особенно при низкой физической активности, может привести к тяжелым нарушениям углеводного и жирового обмена, способствует развитию заболеваний, связанных с избыточной калорийностью рациона (сахарный диабет, атеросклероз и др.).

Среди сахаристых крахмалопродуктов наибольшим объемом выпускаются глюкозно-фруктозные сиропы.

Важное место среди нетрадиционных видов сырья для производства сахарозаменителей принадлежит кукурузе, из которой производятся кукурузные сиропы с высоким содержанием фруктозы. В США на данный вид продукта приходится около половины всего потребления сахара. Широкое применение этот вид продукта получил и в Мексике, Канаде, Аргентине, Венгрии, Японии, Корее, Таиланде.

В России кукурузный крахмал и сахаристые крахмалопродукты вырабатываются в основном из импортного сырья. Производство из зерна кукурузы крахмала и крахмалопродуктов составляет порядка 80 тыс. т. Используются также и местные виды сырья, такие как пшеница, ячмень, рожь и картофель.

Изучение тенденции потребления сахара в экономически развитых странах показало, что преобладает тенденция снижения уровня его потребления при росте потребления сахаросодержащих продуктов: фруктов, соков, напитков и т. д. На рынке также появилось большое количество всевозможных заменителей сахара, более дешевых, более активных по пищевой ценности и технологичных по промышленному производству. Эти товары, естественно, составляют конкуренцию сахару, но в настоящее время нет оснований считать, что человечество в обозримом будущем откажется от свекловичного и тростникового сахара. Качество отечественного сахара не уступает международным стандартам. Поэтому главным фактором конкуренции является себестоимость производства сахара из разных источников сырья.

В Республике Беларусь производство заменителей сахара из нетрадиционных видов сырья находится на начальной стадии. В на-

стоящее время производится на Краснобережском крахмалопаточном заводе крахмальная патока в объемах 2 % от объема производимого сахара в Республике Беларусь в год. Некоторые предприятия используют сахар в жидком виде – сахарный сироп.

Представляется необходимым проработка вопроса по строительству завода по выпуску сахаристых крахмалопродуктов из местных видов сырья, и прежде всего – из картофеля. Кроме того, представляет интерес организация производства низкокалорийного искусственного подслащивающего вещества, получившего широкое развитие в США, – аспартама, который мог бы широко использоваться для диетического и лечебного питания.

### **14.3. Обоснование сырьевых зон для эффективного развития сахарной промышленности**

Отличительные особенности функционирования сахаропродуктового подкомплекса заключаются в следующем:

основным сырьем для производства сахара является сахарная свекла, которая очень требовательна к природно-климатическим условиям и возделывается в связи с этим на ограниченной территории страны;

наличие жесткой конкуренции для сахарной свеклы со стороны возделывания других сельскохозяйственных культур (более выгодных для сельских товаропроизводителей), необоснованный рост доли пашни, занятой зерновыми культурами в зонах, благоприятных для выращивания сахарной свеклы;

сезонность производства сахара, вызванная лимитированным периодом переработки корней сахарной свеклы; совпадение по времени периодов переработки плодово-ягодной продукции, характеризующихся повышенным спросом на «чистый» сахар и полным прекращением его выработки на сахарных заводах, следствием чего является необходимость создания сезонных запасов сахара;

имеет место тенденция снижения потребления сахара в чистом виде у категорий населения с высокими денежными доходами, увеличение спроса на более дорогостоящие сахаросодержащие продукты питания при одновременном росте потребления «чистого» сахара и дешевых кондитерских изделий населением с низкими доходами.

Задача оптимизации сырьевых зон перерабатывающих сахарную свеклу организаций имеет экономическую подоплеку и носит прогрессивный характер.

Ежегодная потребность в сахаре составляет 340–350 тыс. т. По аналогии со странами Европы, которые из собственных сырьевых ресурсов производят около 80 % сахара от необходимого количества, республика должна ежегодно вырабатывать не менее 270–280 тыс. т сахара, на что расходуется более 3 млн т корнеплодов. В 2003–2006 гг. рост объемов производства сахарной свеклы происходил опережающими темпами, по сравнению с увеличением перерабатывающих мощностей и в настоящее время мощность сахарных заводов недостаточна для переработки всего производимого сырья в оптимальные сроки при максимально допустимых сроках переработки в 100 суток. Основной фактор, сдерживающий достижение такого уровня производства, – недостаточная мощность сахарных заводов, которые могут перерабатывать в настоящее время за год до 1,5 млн т корнеплодов при максимально допустимых сроках переработки в 100 суток.

Благоприятные почвенные и климатические условия для развития свекловодства имеются в хозяйствах Гродненской области. Почвы, пригодные для свеклосеяния, занимают от 58 до 77 %. Балл пашни, учитывающий всю совокупность почвенных и агротехнических условий, достаточно высок и составляет 38. Здесь получают самые высокие урожаи сахарной свеклы и производят до 1/3 всего объема сырья для сахарной промышленности.

В хозяйствах Брестской области балл пашни ниже, чем в Гродненской области, и составляет 35. Здесь для возделывания сахарной свеклы благоприятны климатические условия, но несколько хуже почвенные. Свекловодством занимаются более 200 хозяйств, которые обеспечивают сырьем Жабинковский сахарный комбинат. Данная зона растянута по территории, что затрудняет стабильное повышение эффективности сахарного производства.

Наличие свеклопригодных земель в Минской области несколько ограничено и колеблется по районам от 22 до 85 %. Более 150 свеклосеющих хозяйств обеспечивают сырьем Слуцкий сахарорафинадный и Городейский сахарный комбинаты. На Слуцком сахарном комбинате также существует проблема значительной удаленности свеклопунктов: расстояние от Берестовицкого свеклопункта до завода по железной дороге составляет 280 км.

Анализ сырьевых зон сахарных заводов показывает, что в республике зоны действующих четырех сахарных заводов «размыты» и не соответствуют требованиям рационального размещения и специализации производства в условиях рынка. Средний уровень свек-

лоуплотнения в хозяйствах, как правило, не превышает 5–6 % в структуре посевных площадей, что в свою очередь не позволяет применять интенсивные технологии и на этой основе наращивать объемы и повышать эффективность производства.

Создаваемые с учетом выявленных проблем сырьевые зоны должны характеризоваться высоким свеклоуплотнением (10–16 %), соблюдением прогрессивной технологии возделывания сахарной свеклы и высокой продуктивностью. Они должны компактно располагаться вокруг предприятий. Экономически обоснованным считается радиус доставки сахарной свеклы автомобильным транспортом, не превышающий 50 км, в странах ЕС этот показатель не превышает 30 км. Безусловно, в наших условиях допускается доставка сахарной свеклы железнодорожным транспортом со свеклоприемных пунктов, удаленных от завода на расстояние 100–150 км и более. Однако такие перевозки следует по возможности сокращать.

Оптимизация размеров сырьевых зон позволила бы сократить транспортные расходы, снизить потери свеклы и сахара при перевозках.

Анализ деятельности сахаропродуктового подкомплекса позволяет сделать логичный вывод о необходимости его совершенствования на основе применения современных технологий и рациональных решений по производству и переработке сахарной свеклы.

Дальнейшее развитие свекловодства (сырьевых зон) в 2011–2015 гг. согласно Государственной программе развития сахарной промышленности будет осуществляться за счет:

интенсификации выращивания сахарной свеклы без увеличения посевных площадей (на основе применения интенсивных технологий, передового опыта, укрепления материально-технической базы свеклосеющих хозяйств и механизированных отрядов по возделыванию сахарной свеклы при перерабатывающих организациях);

повышения урожайности и сахаристости сахарной свеклы, выработки сахара с одного гектара;

обеспечения сохранности сахарной свеклы на всех технологических этапах.

В этих целях в 2011–2015 гг. производителями сахарной свеклы совместно с НАН Беларуси, организациями сахарной промышленности будут реализованы мероприятия по технологическому сопровождению возделывания сахарной свеклы от подготовки к посеву семян до уборки в соответствии с требованиями отраслевого регламента по возделыванию сахарной свеклы и обеспечению ее сохранности на всех технологических этапах.

При этом предусматривается повышение сахаристости сахарной свеклы с 14,69 % в 2010 г. до 17 % в 2015 г. и увеличение урожайности с 412 ц /га в 2010 г. до 524 ц/га в 2015 г. Это будет обеспечено за счет:

интенсивных технологий возделывания сахарной свеклы с использованием научно обоснованных севооборотов;

качественной подготовки почвы;

совершенствования системы удобрений с локальным внесением минеральных удобрений, макро- и микроудобрений в период вегетации, оптимизации показателей кислотности почвы;

подбора для посева высокопродуктивных гибридов сахарной свеклы с выработкой сахара с одного гектара 10 и более т (во Франции – 12 т, в Германии – 11 т, в Польше – 7,5 т, в Беларуси – 5,3 т).

Кроме того, в 2011–2015 гг. планируется:

укрепление материально-технической базы свеклосеющих хозяйств (обеспечение высокопроизводительными свеклоуборочными комбайнами и свеклопогрузчиками);

укрепление материально-технической базы свеклоприемных пунктов (укомплектование погрузочной и разгрузочной техникой, буртоукладчиками);

ремонт и строительство новых свеклоприемных пунктов и кагатных полей с твердым покрытием, внедрение на всех свеклопунктах единой электронной системы учета сахарной свеклы;

поставка сахарной свеклы в организации сахарной промышленности по согласованным графикам, обеспечивающим ритмичную работу в течение всего периода ее переработки.

Сохранность сахарной свеклы будет обеспечена за счет применения передовых технологий хранения (активное вентилирование сырья в кагатах, укрытие кагатов защитными материалами), увеличения вместимости кагатных полей с твердым покрытием, проведения обработки корнеплодов при хранении средствами защиты, а также организации хранения сахарной свеклы в местах ее выращивания.

Развитие рыночных отношений в аграрной сфере экономики определяет процесс формирования и развития крупномасштабных зон производства товарной сельскохозяйственной продукции и углубления специализации регионов на производстве наиболее выгодных для них видов продукции АПК. Это увеличит как внутрирегиональный, так и межрегиональный обмен продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. При этом ориентация сельскохозяйственного производства на регионы, где сочетание естественного и экономического плодородия способно создать лучшие условия для возделывания сельско-

хозяйственных культур и выращивания животных, должно стать основным направлением в совершенствовании его размещения, специализации и концентрации. Улучшение размещения отраслей растениеводства и животноводства должно исходить из необходимости дальнейшего углубления специализации отдельных регионов республики на производстве того или иного вида сельскохозяйственной продукции, имеющей стратегическое значение и предназначенной для межрегионального обмена при максимальном использовании возможностей для самообеспечения населения регионов малотранспортными и скоропортящимися продуктами питания.

#### 14.4. Оптимизация производственных мощностей

Общая производственная мощность организаций сахарной промышленности по переработке сахарной свеклы на 1 января 2011 г. составила 28 тыс. т в сутки. С учетом прогнозируемого увеличения объема производства сахарной свеклы урожая 2011 г. до 4200 тыс. т, а урожая 2015 г. – до 5500 тыс. т. В республике предусматривается дальнейшее наращивание производственных мощностей по переработке сахарной свеклы организаций сахарной промышленности (табл. 14.2).

Таблица 14.2

Динамика наращивания производственных мощностей по переработке сахарной свеклы организаций сахарной промышленности (тыс. т в сутки)

Показатель	Производственная мощность по годам, на 31 декабря						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «Скидельский сахарный комбинат»	6,0	7,0	7,2	7,4	8,0	9,0	10,0
ОАО «Городейский сахарный комбинат»	7,0	7,0	8,0	8,0	8,5	9,5	12,0
ОАО «Жабинковский сахарный завод»	7,0	7,0	7,3	7,7	8,2	8,8	10,0
ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат»	6,8	7,0	7,1	7,5	8,0	8,5	10,0
Новая организация сахарной промышленности	–	–	–	–	–	–	7,5

Окончание табл. 14.2

Показатель	Производственная мощность по годам, на 31 декабря						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Расчетная длительность производственного сезона переработки сахарной свеклы организаций сахарной промышленности, суток	137	114	128	125	119	113	100
Итого (общая производственная мощность)	26,8	28,0	29,6	30,6	32,7	35,8	49,5

Планируется, что действующие организации сахарной промышленности в 2011–2015 гг. обеспечат прирост производственных мощностей по переработке сахарной свеклы на 14 тыс. т в сутки: в 2011 г. – 1,6 тыс. т в сутки, в 2012 г. – 1 тыс. т в сутки, в 2013 г. – 2,1 тыс. т в сутки, в 2014 г. – 3,1 тыс. т в сутки и в 2015 г. – 6,2 тыс. т в сутки.

В целом по стране объем производства сахара в динамике по предприятиям представлен в таблице 14.3.

Таблица 14.3

Прогнозируемые объемы производства сахара из сахарной свеклы (тыс. т)

Наименование организации	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «Скидельский сахарный комбинат»	114,0	135,0	135,0	145,0	150,0
ОАО «Городейский сахарный комбинат»	135,0	135,0	145,0	155,0	165,0
ОАО «Жабинковский сахарный завод»	122,0	130,0	135,0	150,0	155,0
ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат»	130,0	135,0	135,0	140,0	160,0
Новая организация сахарной промышленности	–	–	–	–	90,0
Итого	501,0	535,0	550,0	590,0	720,0

Основные мероприятия по реконструкции и модернизации действующих организаций сахарной промышленности направлены на замену оборудования, сооружений, коммуникаций, средств автоматизации и связи на соответствующие современным требованиям в области техники, технологии, энергосбережения, экологической безопасности.

Реконструкция и модернизация будут произведены в основных производственных подразделениях организаций сахарной промышленности (кагатные поля, свеклоперерабатывающие, сокоочистительные, продуктовые, сахаросушильные отделения и жомосушильные цеха, складское хозяйство и очистные сооружения).

Реализация мероприятий Государственной программы позволит обеспечить достижение суточной производительности действующих организаций сахарной промышленности по переработке сахарной свеклы 42 тыс. т, в том числе: ОАО «Городейский сахарный комбинат» – 12 тыс. т, ОАО «Жабинковский сахарный завод» – 10 тыс. т, ОАО «Скидельский сахарный комбинат» – 10 тыс. т и ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» – 10 тыс. т в сутки, а также повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Потребность в финансовых средствах на выполнение основных мероприятий по модернизации и реконструкции действующих организаций сахарной промышленности на 2011–2015 гг. составляет 896 960 млн руб., в том числе ОАО «Жабинковский сахарный завод» – 268 900 млн руб., ОАО «Скидельский сахарный комбинат» – 290 600 млн руб., ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» – 109 600 млн руб. и ОАО «Городейский сахарный комбинат» – 227 860 млн руб.

В 2008–2010 гг. удельный вес оборудования в общем объеме капитальных затрат на реконструкцию производственных мощностей организаций сахарной промышленности составлял 50,6–56 % (из них импортного оборудования – 36,4–89,5 %, 21,5–42,2 % в общем объеме капитальных затрат), что обусловлено направлениями мероприятий, реализуемых организациями, и объемами строительно-монтажных работ.

Наиболее известными мировыми производителями оборудования для сахарной промышленности являются немецкие компании «ВМА» и «Putsch», итальянская «Babbini», французская «Maguin», которые за счет серийного производства оборудования достигают существенного снижения его стоимости.

Закупка основного технологического оборудования для организаций сахарной промышленности носит единовременный характер, и изготовление его на отечественных машиностроительных предприятиях приведет к существенному превышению стоимости по сравнению с импортными аналогами (за счет необходимости разработки конструкторской и рабочей документации, изготовления опытных образцов и технологической оснастки, проведения испытаний, сертификации).

В 2011–2015 гг. будет увеличиваться объем закупки оборудования (особенно нестандартного) у белорусских производителей: емкостное оборудование, транспортные системы (конвейеры), металлоконструкции, уплотнительные материалы, кабельная и электротехническая продукция.

В настоящее время в сахарной промышленности весь объем строительно-монтажных работ осуществляется отечественными подрядными организациями.

## **Тема 15. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ И ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ**

15.1. Экономическая эффективность производства овощных консервов и свежемороженой продукции.

15.2. Эффективность производства детского питания.

15.3. Состояние и проблемы укрепления материально-технической базы организаций по переработке и хранению овощей.

15.4. Эффективность организации торговли овощами по схеме «поле – магазин».

15.5. Экономическая эффективность промышленной переработки и реализации плодов и ягод.

### **15.1. Экономическая эффективность производства овощных консервов и свежемороженой продукции**

Флодоовощеперерабатывающая промышленность – важное звено агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Необходимость развития этой отрасли обусловлена задачами равномерно-го обеспечения населения плодовоовощной продукцией в течение года, сохранения скоропортящейся продукции в период массового сбора и создания ее резервов.

Продукты переработки плодов и овощей выпускаются на 68 крупных и мелких заводах, а также в цехах непосредственно в местах производства сырья в сельскохозяйственных организациях.

Переработка плодов и овощей имеет большое значение в сохранении урожая, бесперебойном снабжении населения в течение года необходимыми пищевыми компонентами рациона. Переработкой плодов и овощей занимается плодовоовощная промышленность, включающая консервную, овощесушильную отрасли и производство быстрозамороженной продукции.

Основной продукцией, выпускаемой перерабатывающими организациями республики, являются плодовоовощные консервы (маринованные огурцы и томаты, овощные салаты, томатный соус, повидло и т. д.). Препятствием для расширения ассортимента и освоения новых видов продукции является низкое качество сырья, устаревшая материально-техническая база, отсутствие необходимого оборудования и средств для его закупки. Поэтому на полках магазинов товары зарубежных марок («Бондюэль», «Глобус», «Микадо», «Чумак»,

«J7», «Полтино», «Хортекс», «Бауэр», «Фритор» и т. д.) представлены в более широком ассортименте, чем товары отечественных перерабатывающих предприятий плодово-ягодной и овощной продукции.

Основная задача перерабатывающих предприятий – обеспечить население овощами, плодами и ягодами равномерно в течение всего года.

В странах с высокоразвитой плодовоовощеперерабатывающей промышленностью наблюдаются тенденции выпуска замороженной, высушенной продукции и соков. Финляндия занимает одно из ведущих мест в Европе по производству замороженных продуктов. На финских пищеоперерабатывающих предприятиях плоды и овощи также широко используются как сырье для производства овощных консервов и готовых блюд. Экономия энергии в процессах подогрева и охлаждения является одной из прогрессивных технологий. Фабрики по выпуску замороженных овощей почти все сырье закупают на внутреннем рынке у фермеров, выращивающих овощи на договорных началах. При этом предприятие выбирает сорта, следит за соблюдением технологических режимов и уборкой урожая.

Своеобразным ориентиром для нашей республики являются Нидерланды, где около 30 % овощей перерабатываются путем глубокого замораживания, причем темпы роста производства замороженной продукции наиболее высоки по сравнению с другими способами консервирования.

Консервирование – это способ переработки овощей, плодов и ягод, который уже можно назвать в некоторой степени «устаревшим». В настоящее время потребительские вкусы меняются гораздо чаще, чем 30–40 лет назад. Все чаще на столе оказывается не традиционная банка соленых овощей, а свежеприготовленное блюдо из замороженных продуктов. Польза такого перехода ощутимая:

в быстрозамороженных овощах и ягодах сохраняется значительно больше витаминов и минералов; к примеру, в горошке зеленом замороженном содержится в 2 раза больше белков, в 3 раза больше витамина С, что объясняет полезность продукта для здоровья;

замораживают только свежие продукты, они должны сохраниться в первозданном виде, что снижает риск покупки некачественной продукции;

замороженная продукция уступает консервированной лишь по энергетической ценности, но это не является недостатком – достаточно высокая калорийность консервов – питательность не столько овощей и ягод, сколько используемых добавок (соли, сахара).



Продукты переработки плодов и ягод отличаются высоким качеством, расфасовывают в удобную для потребителя упаковку. Холодильное хозяйство в плодоовощном секторе максимально приближено к производителю продукции. Так, из общего количества хранилищ примерно половина находится при производителях.

Долгое время недостаточное развитие плодоовощного подкомплекса в республике влияло на структуру потребления продуктов питания. Потребление овощей было недостаточным. В 2005 г. ситуация изменилась, овощей стало потребляться 127 кг в год на душу населения, с тех пор потребление овощей стабильно увеличивается. В 2008 г. оно достигло уровня научно-обоснованной нормы – 140 кг, а в 2009 г. составило 146 кг.

Основное производство овощей, плодов и ягод в Беларуси сосредоточено в фермерских и личных подсобных хозяйствах, что обуславливает высокую себестоимость их производства; отсутствие достаточных денежных средств на покупку высококачественных семян, химпрепаратов, специальной техники, а также отсутствие высококачественных сортов овощей и плодов, овощехранилищ приводят к значительным потерям при хранении продукции.

## 15.2. Эффективность производства детского питания

Впервые производство детских консервов на плодоовощной основе освоено в 1957 г. на Малоритском овощесушильном заводе. Здесь на приспособленной линии, размещенной в консервном цехе, была внедрена технология производства морковного и морковно-яблочного соков. На ОАО «Малоритский овощесушильный комбинат» в 2006 г. вместо устаревшей линии детских консервов введен в эксплуатацию специализированный цех детского питания мощностью 5 муб в год. Реконструкция цеха, закупка технологического оборудования также проводились в рамках президентской программы «Дети Беларуси». Цех оснащен оборудованием отечественных производителей, российских, украинских, болгарских фирм. Особенно пристальное внимание при проектировании цеха было уделено таким определяющим технологическим процессам, как стерилизация, протирание овощефруктовой массы, термическая обработка продукта и санитарная обработка технологического оборудования с применением системы централизованной мойки. В настоящее время детское питание данного акционерного общества поступает на рынок под торговым знаком «Топтышка».

В 1975 г. введен в эксплуатацию первый специализированный цех детского питания на Клецком консервно-винодельческом заводе. Его мощность составляла 10 муб консервов в год. В рамках президентской программы «Дети Беларуси» в 2001 г. была завершена реконструкция этого цеха. Помимо выполнения в цехе большого объема общестроительных работ, произведена реставрация существующего технологического оборудования, заменено устаревшее. Производство было дооснащено оборудованием, позволяющим полностью удовлетворять требованиям подготовки и переработки сырья на современном уровне. За счет средств инновационного фонда концерна «Белгоспищепром» установлена линия по фасовке продукции в стеклотару с резьбовым способом укупорки, приобретено импортное оборудование по производству полуфабрикатов, производимых методом асептического консервирования. В настоящее время детское питание данного акционерного общества поступает на рынок под торговым знаком «Непоседа».

В 2005 г. введен в эксплуатацию второй специализированный цех по производству детских плодоовощных консервов на ОАО «Витебский плодоовощной комбинат». Мощность цеха составляет 7 муб консервов в год. Это высокотехнологичное производство, выполненное в соответствии с последними требованиями к производству детского питания. Цех оснащен поточно-механизированной линией с элементами автоматизации и компьютерного управления отдельными процессами, такими как дозирование и смешивание компонентов, подготовка муки, сахара, молока, масла, сахарного сиропа, вспомогательных ингредиентов, операции контроля стеклобанок, стерилизации. Все технологическое оборудование изготовлено на предприятиях Италии и Бельгии.

На ОАО Волковысский «Беллакт» также освоено производство детского питания, представлен достаточно широкий ассортимент сертифицированной продукции. Продукты прикорма для детей от 5 месяцев, фруктовые и овощные детские пюре выпускаются под товарным знаком «Беллакт».

В настоящее время действует Республиканская программа «Детское питание» на 2011–2015 гг., утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 15.06.2011 г. № 777. Ее основной целью является обеспечение детей всех возрастных групп пищевой продукцией для детского питания в соответствии с рекомендуемыми Министерством здравоохранения нормами потребления.

В рамках реализации подпрограммы «Детское питание» президентской программы «Дети Беларуси», действовавшей в 2006–2010 гг. в целях обеспечения детей раннего возраста высококачественными конкурентоспособными пищевыми продуктами отечественного производства осуществлен ряд мероприятий, направленных на увеличение объемов производства и реализации пищевой продукции для детского питания, разработку и освоение производства новых видов пищевых продуктов для детей, совершенствование нормативной и лабораторной базы, повышение качества и безопасности пищевых продуктов для детского питания, их популяризацию.

Ассортимент плодоовощных консервов для детей, выпускаемых предприятиями республики, представлен более чем 120 наименованиями консервов. При производстве пюре для детского питания в качестве компонентов используются яблоки, груши, персики, абрикосы, сливы, вишни, красная и черная смородина, клубника, черноплодная рябина, черника, облепиха, шиповник и другие фрукты и ягоды.

В соответствии с требованиями производства детского питания все продукты для детей раннего возраста должны выпускаться в фасованном виде и герметичной упаковке. Плодоовощные соки и нектары, жидкие молочные продукты прикорма выпускаются в стеклянной таре или из комбинированных материалов объемом не более 0,33 л. Допускается фасовка в тару объемом не более 2 л для детей старше 2 лет. После вскрытия упаковки хранить ее можно не более 3 ч.

На упаковке должны быть указаны: название продукта, вес, пищевая ценность, возрастные рекомендации, противопоказания, информация об использовании генетически модифицированных источников, дата изготовления, срок годности, условия хранения. На этикетке должны содержаться информация о государственной регистрации продукта с указанием номера и даты, адрес и координаты изготовителя и организации, уполномоченной на принятие претензий от потребителей.

Вся продукция детского питания подлежит обязательной сертификации в национальной системе подтверждения соответствия. В объеме закупаемого сырья доля отечественного составляет в пределах 80–90 %. Из стран ближнего зарубежья поставляется часть сырья, которое не произрастает на территории республики: абрикосы, персики, томаты, концентрированные соки цитрусовых и других тропических фруктов.

Каждое из предприятий-производителей детского питания имеет свою сырьевую зону, которая находится в основном в пределах адми-

нистративных районов расположения перерабатывающих заводов. С сельскохозяйственными производителями заключаются договоры на поставку сельхозпродукции с определенными качественными показателями, необходимыми для производства консервов детского питания. Эти показатели могут быть выше нормативных и приниматься поставщиком и потребителем по обоюдному согласию. Стимулирующим фактором для производителей сырья с повышенными качественными характеристиками служит применение дифференцированной системы оплаты за сырье. Некоторые предприятия в качестве стимулирующих факторов производителей сырья и обеспечения фиксированных низких закупочных цен применяют приобретение за свой счет семенных материалов, удобрений и средств защиты растений.

Продукция детского питания отечественных производителей неоднократно подтверждала высокое качество на международных выставках, ярмарках, дегустациях. Только в 2005 г. на выставке «Детпит-2005» консервы ОАО «Клецкий консервный завод» получили золотую медаль, а продукция ОАО «Малоритский овощесушильный комбинат» завоевала гран-при за высокие достижения в области качества. На X выставке «Регионы России» и «Продэкспо-2005» детское питание отечественных производителей награждалось золотыми медалями в различных номинациях. В 2006 г. продукция трех белорусских заводов удостоена дипломов конкурса «Золотая банка», а в 2007 г. золотую медаль этого конкурса получила продукция ОАО «Витебский плодоовощной комбинат» и ОАО «Малоритский консервно-овощесушильный завод».

Проведение общестроительных работ, а также закупка технологического оборудования осуществлялись в рамках президентской программы «Дети Беларуси» по комбинированной схеме финансирования: 40 % – средства республиканского бюджета, 30 % – областного, 20 % – льготные кредиты банка с погашением процента за пользование кредитом Министерством финансов Республики Беларусь, 10 % – собственные средства предприятий.

Таким образом, можно констатировать, что в республике создан современный высокотехнологичный производственный потенциал, позволяющий выпускать качественную, отвечающую мировому уровню плодоовощную продукцию для детского населения общей мощностью 22 муб консервов в год.

Однако необходимо сделать поправку на низкий платежеспособный спрос молодых семей и национальные традиции пищевых предпочтений потребления фруктов и овощей в свежем виде.

Объем импорта консервов детского питания из-за несовершенства методики статистической учетности невозможно выделить из различных товарных групп. Вместе с тем на рынке республики достаточно широко представлены импортные консервы для детей. Ассортимент их составляет 50–60 наименований.

Отличие ассортимента импортного питания от отечественного:

из Молдовы поставляется группа консервов без сахара – натуральные (яблоки, груши, персики, абрикосы, их купажи);

широк ассортимент импортного овощного питания на основе моркови, картофеля, сельдерея, цветной капусты, капусты брокколи, шпината.

Анализ ассортимента импортеров детского питания показывает, что отечественным изготовителям необходимо больше внимания уделять освоению новых видов консервов натуральных с пониженным содержанием сахара, овощных консервов с применением шпината, цветной капусты, других видов малоиспользуемого в республике овощного сырья, с добавлением мяса и рыбы.

Отечественные заводы по производству детских консервов выпускают в основной массе однотипную продукцию и выступают на товарном рынке конкурентами.

Цены отечественного детского питания значительно ниже импортного.

Основная масса потребителей ориентируется на низкий уровень цен, однако семьи с высоким уровнем достатка предпочитают покупать импортное питание. Это явление можно объяснить не предпочтением качества импортного питания в сравнении с отечественным, а стереотипом подтверждения своего социального статуса достаточно широкого круга покупателей с высоким уровнем дохода.

Реализация консервов осуществляется через крупные оптовые базы, розничную сеть торговли, оптовые коммерческие организации. Большим недостатком в реализации продукции детского питания является отсутствие хорошо организованной товаропроводящей сети самих предприятий как в республике, так и за ее пределами. Это является основной причиной затоваренности предприятий-производителей товарными остатками, отсутствия гибкой системы обратной связи спроса–предложения. Практически не применяются экономические рычаги стимулирования роста объемов продаж. Система скидок за предоставление дилерских услуг не всегда эффективно срабатывает в условиях товарного перепроизводства.

### **15.3. Состояние и проблемы укрепления материально-технической базы организаций по переработке и хранению овощей**

В соответствии с разделом III Государственной комплексной программы развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства в 2011–2015 гг. обеспечение населения страны качественной овощной продукцией в требуемых объемах является важной социальной задачей.

За 2005–2009 гг. было увеличено производство овощей в сельскохозяйственных организациях республики с 219,9 тыс. т в 2005 г. до 332,7 тыс. т в 2009 г., или на 51 %. В 2015 г. планируется, что объем производства овощей в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах составит 537 тыс. т (включая овощи защищенного грунта).

Урожайность возросла с 147 ц/га в 2005 г. до 199 ц/га в 2009 г. По сравнению с 1990 г. ассортимент отечественных сортов и гибридов овощных культур увеличился в 4 раза. За счет увеличения производства овощей и улучшения условий их хранения экспортные поставки выросли в 4 раза (импорт овощей снизился на 5 %).

Построено и реконструировано 60 специализированных овощехранилищ общей емкостью 115,3 тыс. т. Введено в эксплуатацию более 60 га энергосберегающих зимних теплиц, что позволило увеличить валовое производство тепличных овощей за 2005–2009 гг. на 31,8 тыс. т, или на 48 %.

В Государственной комплексной программе предусмотрена разработка проектов развития овощеводства в специализированных организациях и сырьевых зонах республики, включая разработку специализированных севооборотов, режимов орошения, удобрений, формирование системы машин, разработку интегрированных систем защиты овощных культур от вредителей, болезней и сорных растений, производство экологически безопасной овощной продукции и сырья для детского питания. На перерабатывающих предприятиях республики будет выпускаться около 250 видов консервированных продуктов и соков с использованием овощного сырья.

В целях максимальной сохранности производимой продукции необходимо осуществить строительство, реконструкцию и модернизацию овощехранилищ с финансированием 189140 млн руб., из которых 10 % – собственные средства организаций, 30 % – средства местных бюджетов, 60 % – кредиты.

Хранение – это завершающий и очень ответственный этап в плодоовощепроизводстве. Оптимальные условия хранения не улучшают качество овощей и плодов, но сводят к минимуму потери сухого вещества, предотвращают прорастание, способствуют заживлению механических повреждений, сохранению семенных качеств и товарного вида. Однако в условиях производства нарушаются режимы хранения, поэтому потери достигают 30–40 %, качество продукции ухудшается.

В чем же причина таких потерь?

Во-первых, самое слабое звено в общем процессе доставки овощей с поля до потребителя – товарная обработка (сортирование, мойка, упаковка) и доставка их к местам хранения или потребления.

Во-вторых, большие партии овощной продукции сосредоточены в городах из расчета потребности населения на весь сезон. Короткие сроки заготовки и то, что продукция поступает в этот период сплошным потоком – все это практически не позволяет осуществить объективный контроль качества, при этом нарушается требование стандартов. Поэтому такую продукцию сложно сохранить даже в холодильниках. Чтобы избежать этого, необходимо организовать хранение овощей в местах их производства, а в города завозить лишь часть из расчета 2–3-месячного запаса, предъявлять более высокие требования к сдаваемой на длительное хранение продукции.

В-третьих – отсутствие достаточного количества необходимой тары.

В-четвертых – недостаточное количество современных хранилищ. Часть овощей приходится хранить в траншеях, буртах и приспособленных помещениях. Хранение продукции в буртах и траншеях происходит под открытым небом и называется «полевым» способом хранения.

На плодоовощных базах хранение осуществляется в стационарных и приспособленных хранилищах. Здесь наиболее целесообразно – контейнерное хранение стандартной продукции. Использование контейнеров для перевозки плодоовощной продукции с последующей установкой их на длительное хранение позволяет механизировать погрузочно-разгрузочные работы на 90–100 %, увеличить выход качественной продукции на 15–20 %, снизить трудовые затраты на погрузочно-разгрузочные работы в 1,5–2 раза. Применение контейнеров дает возможность снизить себестоимость продукции; рационально использовать складские помещения; улучшить санитарное состояние складов; быстро ликвидировать очаги поражения продукции; эффективно проводить борьбу с вредителями.

Для полной ликвидации потерь и повышения качества сельскохозяйственной продукции требуется разработка дополнительных инвестиционных мероприятий, позволяющих увязать воедино производство, которое зависит от сельского хозяйства, а также развитие тех отраслей, которые осуществляют хранение и доведение продукции до потребителя.

В соответствии с программой развития овощеводства на 2011–2015 гг. с целью повышения эффективности отрасли овощеводства обеспечение потребности населения республики в овощной продукции высокого качества в широком ассортименте, сокращение импорта и увеличение экспортных поставок овощей в организациях республики (с учетом целесообразности) будет осуществлено:

строительство новых или реконструкция имеющихся овощехранилищ с обеспечением требуемых параметров режима хранения овощей; создание системы орошения овощекормовых севооборотов; оснащение специализированной техникой для комплексной механизации производства овощей;

создание цеха предреализационной подготовки и доработки овощей;

создание областных центров по овощеводству с функциями обеспечения информацией, маркетинга и торговой логистики.

В настоящее время практически все организации по переработке плодоовощного сырья находятся в сложном положении. Причин этому довольно много, главными из которых являются высокая степень износа производственных фондов организаций, устаревшие технологии, недостаток качественного сырья, ограниченность его ассортимента. Перерабатывающие организации закупают сырье исходя из своих финансовых возможностей, которые весьма ограничены. В связи с этим в некоторых регионах плодоовощное сырье практически не закупается и носит ярко выраженный сезонный характер, т. е. реализуется в течение 2–3-х месяцев в период массовой уборки.

Несмотря на то, что производство и реализация плодоовощной продукции (по сравнению с другими видами продовольствия в наименьшей степени регулируется административными методами) осуществляется с учетом рыночного спроса и предложения, существуют также и негативные тенденции ее развития.

Мощности плодоовощеконсервных заводов по производству консервов на 01.01.2010 г. составляли 396,6 муб в год, или 70 % к уровню 1990 г. Процент использования среднегодовой мощности в 2010 г. составил 57 %. Недоиспользование сырья отрицательно ска-

зывается на работе предприятий, повышая себестоимость продукции, снижая рентабельность производства. Снижение себестоимости производства продукции консервных заводов – один из важнейших резервов роста эффективности производства плодоовоще-консервной промышленности.

В целом на эффективность производства продукции оказывает влияние широкий спектр факторов, начиная со стоимости сырья и заканчивая сбытом готовой продукции. В структуре затрат наибольший удельный вес в плодоовощной промышленности занимают материальные затраты, которые составляют 66,8 %.

Устаревшая материально-техническая база плодоовощной отрасли не способствует выпуску конкурентоспособной продукции. Оборудование и технологии физически и морально устарели в большинстве организаций. Степень износа основных фондов отрасли с каждым годом увеличивается и составляет около 70 %. Остающихся в распоряжении предприятий средств недостаточно для проведения реконструкции и технического перевооружения. Низкий технический уровень не только не позволяет увеличить выработку важнейших видов продуктов питания, но и приводит к большим потерям и расходам сельскохозяйственного сырья, повышенным расходам топливно-энергетических ресурсов, трудозатрат на производство единицы продукции.

Анализ показал, что основные пути снижения себестоимости производства и реализации продукции плодоовощной консервации в Республике Беларусь следующие:

увеличение загрузки производственных мощностей (для снижения удельного веса постоянных расходов, которые в настоящее время имеют значительный удельный вес). Около 40 % в структуре себестоимости производства плодоовощных консервов занимают общехозяйственные и общепроизводственные расходы;

структурная реорганизация предприятий с выделением производства детского питания в обособленный хозяйствующий субъект, что позволит отделить сырье и материалы, повысит качество производства детского питания;

увеличение производительности труда основных производственных работников;

оптимизация соотношения между работниками, занятыми непосредственно на выпуске продукции, обслуживающим персоналом и ИТР и служащими;

экономия топливных и энергетических ресурсов.

Следует обратить внимание, что объем затрат на коммерческие расходы в общем объеме себестоимости на предприятиях по переработке овощей, плодов и ягод незначителен. Это свидетельствует о плохой работе по продвижению товара на рынок и, возможно, является одной из основных причин товарного перепроизводства продукции детского питания при относительно низкой степени удовлетворенности потребительского спроса на производимую продукцию.

За рубежом в данной отрасли во многих странах действуют ограничения по производству сельскохозяйственной продукции в связи с перенасыщением внутреннего рынка. Нарращивание продаж того или иного вида продовольствия идет главным образом за счет освоения новых продуктов, улучшения их качественных характеристик, т. е. за счет новшеств в перерабатывающей промышленности. При всем этом, чтобы успешно конкурировать на рынке, каждое предприятие уделяет максимум внимания экономии ресурсов, использованию сырья. Предприятия республики проводят работу по ресурсосбережению в двух направлениях: сокращение потерь топливно-энергетических ресурсов при существующих технологиях и внедрение новых ресурсосберегающих и безотходных технологий.

С развитием научно-технического прогресса появляются новые технологии, виды машин и оборудования, более совершенные формы организации труда, позволяющие снижать материалоемкость, трудоемкость продукции.

Отсутствие прочных экономических связей плодоовощной промышленности с производителями сырья – также одна из причин низкой эффективности консервного производства.

Еще одной особенностью производства плодоовощных консервов является высокий удельный вес краткосрочных кредитов банка. Это обусловлено сезонностью производства и необходимостью брать кредиты для закупки сырья и материалов в течение 2–3-х месяцев в период массовой уборки, что также приводит к удорожанию готовой продукции.

Поэтому важный путь снижения себестоимости продукции – экономия сырья и материалов. Правильное нормирование расхода сырья на выработку продукции имеет большое значение для уменьшения его стоимости. Появляются и новые виды используемого сырья, позволяющие, незначительно изменяя качественный состав готового продукта, значительно влиять на себестоимость в сторону снижения.

При наличии средств у предприятия и установлении им довольно высоких закупочных цен на плодоовощную продукцию, идущую на переработку, оно может полностью обеспечить себя сырьем необходимого качества за счет закупок его в различных регионах (что приемлемо для некоторых видов продукции, например томатов, плодов и овощей, которые не выращиваются в республике). Это в целом приводит к значительному повышению себестоимости готовой продукции на таком предприятии из-за увеличения стоимости сырья, а также транспортных расходов (увеличения потерь при транспортировке до 10–15 %, особенно скоропортящейся продукции). В таких случаях целесообразно создание небольших предприятий и цехов по первичной переработке плодов и овощей.

В связи с недоиспользованием сырья в некоторых регионах размещение небольших, специализирующихся на производстве полуфабрикатов, предприятий поможет в какой-то мере решить проблему использования плодоовощного сырья. Наиболее экономически оправдано создание сезонных предприятий по производству соков (главным образом фруктовых), пюре, а также полуфабрикатов для их приготовления. При создании таких предприятий необходимо учитывать местоположение и климатические условия (в северных регионах республики целесообразно создавать предприятия по производству яблочных соков, а в южных – плодово-ягодных). Все это позволит увеличить загрузку производственных мощностей, осуществлять более глубокую комплексную переработку сырья и в конечном счете снизить себестоимость производства продукции.

В крупных овощеперерабатывающих организациях целесообразно стимулировать углубленную переработку исходного сырья, развивать производство продукции, максимально готовой к употреблению – расфасованной и упакованной, хорошо оформленной. Это позволит увеличить выход конечной продукции в стоимостном выражении в расчете на единицу сельскохозяйственного сырья, товарооборот и поступление средств.

Потеря устойчивых сырьевых зон для многих перерабатывающих организаций отрицательно сказывается на эффективности производства. При обосновании сырьевой зоны для действующего перерабатывающего предприятия необходимо опираться на существующие технологии, сложившуюся структуру производства, мощность предприятия, его загрузку и другие факторы. При создании оптимальных сырьевых зон необходимо решить следующие проблемы: уменьшить численность поставщиков сырья; повысить ма-

териальную заинтересованность и ответственность за развитие производства сырья и его переработку; сократить расстояние доставки сырья; обеспечить наибольшую плотность его заготовок, а также уменьшить потери при транспортировке и хранении. Основным принципом формирования оптимальной зоны в этом случае – обеспечение уже известными видами сырья для эффективного функционирования предприятия. При их расширении будет нарастать конкуренция среди перерабатывающих организаций за сырье, и это приведет к неизбежному росту его стоимости. В условиях, когда некоторые организации находятся в стадии реконструкции, повысить цены на сырье не всегда возможно.

При расширении сырьевых зон возрастают транспортно-заготовительные расходы. С увеличением расстояния доставки резко увеличиваются потери сырья, как по объему, так и по качеству, что также ведет к росту себестоимости производства.

Отечественные перерабатывающие организации не уделяют должного внимания маркетингу своей продукции. Ассортимент выпускаемых консервов узок, запросы потребителей практически не учитываются. Это негативно повлияло на сбыт продукции и приводит к ухудшению финансового состояния организаций плодоовощного подкомплекса. С помощью маркетинговых исследований можно определить, какая продукция будет пользоваться устойчивым спросом и иметь хороший сбыт. В этом случае перерабатывающие организации получают дополнительные средства для инвестиций в собственное производство.

В какой-то мере проблему обеспечения сырьем могло бы решить образование интеграционных формирований, объединяющих производство сырья, его переработку и сбыт готовой продукции. Налаживание тесного сотрудничества с производителями сырья дает возможность стабильного обеспечения сырьем в необходимые сроки и определенного качества, со сбытовыми организациями – ускорение реализации продукции и повышение оборачиваемости средств, совершенствование механизма взаиморасчетов.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что более высокой эффективности производства достигают те перерабатывающие организации, где налажена система взаимоотношений между всеми участниками технологической цепочки, а также где осуществляется глубокая и комплексная переработка сырья, улучшается качество, расширяется ассортимент на базе маркетинговых исследований, осваиваются новые виды продукции. В плодоовощной отрасли –

это расширение выпуска соков и безалкогольных напитков высокого качества, быстрозамороженных ягод, джемов в мелкой упаковке, сушеных овощей, консервов.

#### **15.4. Эффективность организации торговли овощами по схеме «поле – магазин»**

Развитие рыночных отношений в овощепродуктовом подкомплексе связано с целесообразностью разработки организационно-экономических основ формирования специализированных (сырьевых) зон товарного производства овощей. Актуальность этой проблемы обусловлена рядом важных аргументов:

во-первых, создание зон товарного производства овощей будет способствовать повышению стабильности рынка овощной продукции в пределах республики и регионов, так как возрастает гарантированность ее поставки всем видам потребителей;

во-вторых, образование зон товарного производства овощей создает предпосылки для снижения себестоимости производства продукции. Это обусловлено, в частности, уменьшением затрат на транспорт, так как в специализированных зонах радиус перевозок овощей может быть значительно сокращен. В связи с упорядоченностью сбыта снизятся потери овощей, возрастет ритмичность, следовательно, и производительность работы всех звеньев по производству и реализации плодоовощной продукции, что приведет к ее удешевлению, т. е. снижению розничных цен;

в-третьих, формирование специализированных зон товарного овощеводства позволит полностью реализовать экспортный потенциал этой отрасли. Концентрация производства того или иного вида овощей и плодов в определенных регионах предоставляет возможность предусматривать и регулировать экспортные операции, устанавливать долговременные взаимовыгодные связи с зарубежными потребителями продукции.

Зоны товарного производства овощей следует формировать на основе максимального учета природных факторов. Необходимо, чтобы температурные и почвенные условия в наибольшей степени были адекватными выращиванию соответствующих овощных культур, что позволит полностью использовать адаптивные факторы интенсификации производства, сокращать затраты топлива, удобрений, электричества и других ресурсов.

Наряду с естественными природными условиями важно учитывать сложившиеся производственно-экономические факторы:

обеспеченность транспортом;

рабочей силой;

хранилищами и другими составными частями производства.

Зоны товарного производства овощей целесообразно максимально приблизить к местам потребления, транспортным узлам, шоссе или железным дорогам. Основными потребителями товарных овощей являются крупные города и промышленные центры, предприятия переработки, а также крестьянские и оптовые рынки.

На основе развития интеграции, различных форм производственно-экономического сотрудничества между овощеводческими хозяйствами, организациями сферы производства, переработки и реализации овощей могут образовываться различные формирования по производству плодоовощной продукции, базирующиеся на различных формах собственности: ассоциации, производственно-потребительские кооперативы, акционерные общества, арендные предприятия, малые предприятия и т. п. Необходимо создавать экономические, организационные и правовые условия для эффективного функционирования и развития названных форм хозяйствования, так как их многообразие, рациональное сочетание крупного специализированного и мелкотоварного производства являются важным фактором осуществления рыночных преобразований в отрасли.

Необходимым условием формирования рыночных отношений в овощепродуктовом подкомплексе выступает создание системы гарантированного сбыта овощей. Сбыт соединяет процессы производства и реализации товарной продукции, обеспечивая их возобновление и непрерывность, чем и определяется его место в создании стабильного рынка.

В отличие от других видов для рынка овощей наиболее важно установить эффективную связь по единой цепочке «производство – заготовка – хранение – реализация продукции». Поэтому для его становления и стабильного функционирования следует заботиться не только о развитии организационных форм хозяйствования в сфере производства, но и о создании сбытовых организаций с различными формами собственности.

С целью совершенствования системы сбыта овощной продукции необходимо развивать рыночную инфраструктуру путем создания торгово-сбытовых кооперативов, оптовых рынков, центров, ярмарок, аукционов и других коммерческих формирований.

Каждое хозяйство может определить наиболее приемлемый в конкретных условиях путь сбыта произведенной плодоовощной продукции. Однако практика показывает, что наиболее предпочтительной, как для производителей, так и для потребителей, является реализация овощей по прямым связям, в частности по схеме «поле – магазин». При этом сохраняется качество реализуемой продукции, сокращаются потери при транспортировке, создаются условия для более ритмичного поступления овощей потребителям.

Основной формой регламентации взаимоотношений между партнерами на производстве и сбыту плодоовощной продукции должны быть контракты или договоры. В контрактах предусматриваются все основные условия производства овощей: площади посева, объемы, сорта, качество, сроки поставки, цены и др. Контракты гарантируют производителю выгодный сбыт выращенных овощей, а перерабатывающему или торговому предприятию – получение их в нужных количествах, соответствующего качества и в намеченные сроки.

Необходимым условием становления рынка овощей является маркетинг. Он охватывает весь процесс движения продукции с поля к потребителю.

Маркетинговая деятельность в овощеводстве предусматривает комплексное исследование рынка, определение его емкости, изучение состояния и динамики потребительского спроса на овощную продукцию, широкое использование рекламы для улучшения сбыта продукции, определение оптимального товарного ассортимента овощной продукции для удовлетворения спроса и эффективного ведения производственно-коммерческой деятельности, прогнозирование и формирование цен, правильный выбор каналов сбыта овощной продукции.

### **15.5. Экономическая эффективность промышленной переработки и реализации плодов и ягод**

В плодоводстве ставится цель повышения эффективности отрасли, обеспечение потребности населения республики в свежих и переработанных плодах и ягодах отечественного производства, сокращение импорта и увеличение экспорта плодово-ягодной продукции.

В настоящее время переработкой плодово-ягодной продукции в республике занимаются в общей сложности 57 консервных и 35 винных заводов, относящихся к системе Минсельхозпрода, 21 плодоконсервное предприятие находится в ведении «Белкооп-

союза». Ежегодная потребность в плодово-ягодном сырье составляет 215–220 тыс. т. Однако сырьевых ресурсов заготавливается меньше необходимого количества, что постоянно приводит к потенциальному недоиспользованию мощностей на 50–60 % (в зависимости от годового наличия заготовленных плодов и ягод).

Так, в 2009 г. валовой сбор плодов и ягод составил 6941,7 тыс. т, из них только 58,9 тыс. т было собрано сельскохозяйственными организациями республики. Плоды и ягоды, собранные личными подсобными хозяйствами, попадают на промышленную переработку далеко не в полном объеме. Потребность в необходимом количестве сырья можно восполнить за счет любительских, потребительских и промышленных садов республики, что обеспечит ускоренное развитие промышленной переработки фруктов, прежде всего в местах их производства. Это позволит расширить масштабы выпуска и ассортимента консервированной плодово-ягодной продукции.

Задачами по развитию плодоводства на 2011–2015 гг. являются: создание крупнотоварного производства плодов и ягод десертного назначения;

создание перерабатывающими организациями собственных промышленных сырьевых зон с использованием сортов, пригодных для механизированной уборки;

вывод из хозяйственного оборота садов с очень низким бонитетом за счет их раскорчевки с целью последующего рационального землепользования;

укрепление материально-технической базы плодоводческих и перерабатывающих организаций, создающих собственные сырьевые зоны, путем приобретения специализированной сельскохозяйственной техники, оборудования и тары для садоводства;

перевод плодопитомников на производство оздоровленного посадочного материала;

обеспечение потребности республики в емкостях для хранения свежих плодов за счет строительства и реконструкции плодохранилищ;

увеличение сроков реализации ягодной продукции путем строительства цехов заморозки, охлаждения, фасовки и упаковки ягод;

создание в каждой области интеграционных комплексов по производству, хранению, переработке и реализации плодово-ягодной продукции;

повышение уровня подготовки и переподготовки специалистов в области плодоводства и питомниководства за счет оснащения учебных учреждений современными приборами, оборудованием, тракто-



рами, сельскохозяйственной техникой и техническими средствами, закладки учебно-показательных садов, ягодников и питомников;

научное обеспечение отрасли плодоводства.

В 2010 г. завершилась реализация Государственной целевой программы развития плодоводства на 2004–2010 гг. «Плодоводство». В сельскохозяйственных организациях республики за счет вступления в плодоношение молодых садов, заложенных в рамках реализации данной программы, своевременного проведения комплекса агротехнических мероприятий по уходу за садами и технического переоснащения плодоводческих организаций специализированной сельскохозяйственной техникой производство плодово-ягодной продукции увеличилось с 37,6 тыс. т в 2004 г. до 58,9 тыс. т в 2009 г.

В 2015 г. насаждения плодовых культур вступят в промышленное плодоношение и валовое производство плодово-ягодной продукции в сельскохозяйственных и других организациях увеличится до 160 тыс. т в год.

В республике имеется 105,3 тыс. га плодово-ягодных насаждений, в том числе в сельскохозяйственных организациях – 44,1 тыс. га, из которых около 13 тыс. га – сады интенсивного типа, остальные – со средним, низким и очень низким бонитетом, что приводит к снижению урожайности. Наряду с садами интенсивного типа имеются насаждения с низкой продуктивностью, устаревшим сортовым составом, в возрасте более 20 лет. В этой связи в сельскохозяйственных организациях предусматривается выполнение работ по раскорчевке садов с очень низким бонитетом. В результате в хозяйственный оборот будут дополнительно вовлечены плодородные земли.

В 2004–2009 гг. заложены плодово-ягодные насаждения на площади 11 тыс. га. Вступление садов в промышленное плодоношение позволит насытить потребительский рынок республики отечественной плодово-ягодной продукцией, в первую очередь яблоками, однако необходимо продолжить обновление садов по видовому и сортовому составу для производства десертной продукции и создания перерабатывающими организациями собственных промышленных сырьевых зон в целях обеспечения снижения себестоимости сырья при производстве конкурентоспособной продукции на 10–50 %.

Кроме того, следует продолжить развитие в республике промышленного производства голубики высокорослой, что позволит вовлечь в оборот малопригодные земли.

В целях обеспечения поставок на внутренний и внешний рынки качественной плодово-ягодной продукции будут продолжены рабо-

ты по приобретению и установке линий по калибровке, предреализационной подготовке и фасовке продукции.

Техническое переоснащение организаций специализированной техникой и оборудованием позволит снизить трудозатраты при выращивании и уборке плодов и ягод (в зависимости от культуры) на 10–80 %, себестоимость продукции – в 1,5 раза.

На 1 января 2010 г. в организациях различной формы собственности, занимающихся производством плодово-ягодной продукции, имеются специализированные плодохранилища емкостью 47,22 тыс. т, из них в рамках реализации Государственной программы «Плодоводство» введено хранилищ объемом 32,37 тыс. т. В дальнейшем предусматривается завершить строительство и реконструкцию плодохранилищ емкостью 23,63 тыс. т. В результате общая их емкость будет составлять около 71 тыс. т. Для максимальной сохранности урожая плодовых культур этих плодохранилищ будет недостаточно, поэтому необходимо продолжить их строительство и реконструкцию.

В связи с тем, что ягодная продукция имеет ограниченный срок хранения, возникла необходимость строительства цехов по заморозке, охлаждению, фасовке и упаковке ягод. В республике отсутствуют организации, охватывающие полный цикл производства, хранения, переработки и реализации плодово-ягодной продукции.

В целях комплексного развития плодоводства предусматривается создание 11 интеграционных комплексов по производству, хранению, переработке и реализации плодово-ягодной продукции. В состав этих интеграционных комплексов включаются организации, в которых должно быть наличие:

многолетних насаждений не менее 50 га на одну организацию;

специализированного плодохранилища, укомплектованного сортировальными линиями;

специализированной техники и оборудования;

перерабатывающих мощностей.

Учитывая современные тенденции и полезность плодово-ягодной продукции, которая имеет свойство значительно «испаряться» в процессе хранения и в переработанном виде, в перспективе основную часть (75–80 %) произведенной продукции предполагается потреблять в свежем виде. На переработку будет использована некондиционная часть продукции и частично избыток товарного сбора. Источником же пополнения ресурсов цитрусовых и тропических экзотических фруктов остается их закупка в других государствах путем заключения межправительственных договоров,

а также за счет операций бартерного обмена излишков традиционно выращиваемых культур – картофеля и продуктов его переработки; мясных и молочных продуктов. Такие коммерческие операции позволяют разнообразить фруктовый ассортимент и продлить срок потребления плодов в свежем виде в течение года.

Одной из важнейших задач в насыщении рынка плодово-ягодной продукцией и снижении ее стоимости является повышение урожайности сырья за счет внедрения в производство новых сортов, интенсивных технологий возделывания плодовых и ягодных культур, обновления материально-технической базы, внедрения новых технологий и оборудования, снижения затрат при транспортировке и хранении сырья, внедрения малоотходных и энергосберегающих технологий переработки.

До недавнего времени основная масса сооружений для хранения сельскохозяйственной продукции строилась в местах потребления – промышленных центрах и при перерабатывающих предприятиях. Однако экономически более оправдано хранить продукцию именно в местах производства, а в места потребления завозить фрукты осенью, в зависимости от условий, в пределах 20–50 % общего объема необходимой продукции, чтобы бесперебойно снабжать население продуктами питания, а промышленные предприятия сырьем в период морозов, когда транспортирование свежих плодов затруднено.

На 1 января 2010 г. в организациях различной формы собственности, занимающихся производством плодово-ягодной продукции, имеются специализированные плодохранилища емкостью 47,22 тыс. т. Однако хранилища в силу разных причин (отсутствие урожая, экономические и энергетические проблемы) используются слабо или не по назначению.

Длительное хранение плодов является рентабельным производством, особенно при условии соблюдения основных операций технологического процесса и сроков реализации. Как правило, до определенного момента (декабрь–январь) прибыль и рентабельность растут, что связано с быстрым ростом цены на единицу продукции и медленным ростом ее себестоимости. Затем наблюдается снижение прибыли в расчете на единицу продукции и уровня рентабельности в целом из-за накопления издержек, связанных с хранением, и увеличения себестоимости, замедлением роста цены на единицу продукции и уменьшением объема ее реализации. А с апреля–мая хранение плодов в Беларуси нецелесообразно из-за очень большой производственной себестоимости.

В среднем прибыль от реализации продукции в конце хранения в 3–3,5 раза выше по сравнению с реализацией непосредственно после уборки. Рентабельность при этом возрастает с 45 до 95–100 %.

Эффективность хранения зависит от объема плодохранилища. С увеличением емкости хранилища затраты на 1 т продукции значительно снижаются: в 1000-тонном холодильнике они в 2 раза ниже, чем в 250-тонном.

Недостаточно развитая материально-техническая база хранения плодов сдерживает рост объемов закупок данной продукции, приводит к значительным потерям. Только с 2004 г. началось строительство современных плодохранилищ с регулируемой газовой средой в СПК «Прогресс-Вертелишки» Гродненского и СПК «Остромечево» Брестского районов.

Поэтому крайне важно обеспечить ускоренное развитие строительства специализированных хранилищ. Государственной комплексной программой развития картофелеводства, овощеводства и плодородства планируется, что за период 2011–2015 гг. будет завершено строительство и реконструкция плодохранилищ емкостью 23,63 тыс. т. В результате общая их емкость будет составлять около 71 тыс. т. Для максимальной сохранности урожая плодовых культур этих плодохранилищ будет недостаточно, поэтому необходимо продолжить их строительство и реконструкцию.

Основными показателями продукции переработки, реализуемой на рынке Республики Беларусь, являются показатели, распределяемые потребителями по значимости в следующем порядке:

стоимость;

качественные показатели (внешний вид, вкус, аромат, консистенция);

упаковка и оформление продукции;

срок годности без снижения качественных показателей.

В целях наиболее полного обеспечения населения и перерабатывающей промышленности плодовой продукцией необходимо идти по пути свободной заготовки по договорным ценам излишков фруктов и ягод у населения, размещенных в глубинных районах, что явится одним из резервов создания дополнительных объемов пищевых и сырьевых ресурсов.

Для рационального использования плодово-ягодной продукции, предотвращения потерь и более равномерной занятости рабочей силы в садоводческих хозяйствах промышленного типа необходимо организовать перерабатывающие структуры (заводы, цеха) с при-

влечением зарубежных инвестиций и совместные предприятия. Мощность перерабатывающего комплекса должна быть в размере 1,8–3,8 тыс. туб в год для переработки 40 % валового сбора плодов летних сортов, 30 % – осенних, 25 % – зимних, 40–45 % – плодов косточковых и 30–35% – ягод.

Наилучшим образом по площади садов обеспечены мощности перерабатывающих заводов Могилевской области. Из расчета на 1 т сырья здесь приходится 0,86 га плодоносящего сада, соответственно Гродненской области – 0,85 и Гомельской – 0,66 га. В этих областях имеется возможность расширения сырьевой базы, строительство новых объектов или реконструкция существующих предприятий. В Брестской и Витебской областях расширению мощностей должна предшествовать закладка новых садов и ягодников. В данных регионах приходится на 1 т технического сырья только по 0,29 и 0,47 га сада в плодоносящем возрасте, что почти в 2 раза меньше, чем в других областях.

В республике средний радиус транспортировки плодово-ягодного сырья сложился на уровне 27 км, но в целом он не должен превышать 35 км. Это является одним из факторов снижения транспортных расходов и удешевления стоимости конечного продукта, так как сырьевые зоны должны формироваться вокруг перерабатывающих заводов на коммерческой основе, в первую очередь в местах расположения таких крупных заводов: в Брестской области – Пинский, Барановичский, в Минской – Борисовский, Клецкий, Слуцкий, в Могилевской – Быховский и Бобруйский.

Успешный перевод перерабатывающей промышленности на рыночные условия хозяйствования неразрывно связан с освоением и выпуском новой конкурентоспособной плодово-ягодной продукции высокого качества, увеличением объемов ее реализации как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Однако для этого потребуются дополнительные инвестиционные вложения средств на сумму не менее 4 млн долл. (по данным «Белгоспищепрома»).

Перерабатывающая промышленность плодородческой отрасли будет по-прежнему представлена крупными и средними предприятиями. В то же время малые предприятия (минизаводы и цеха), несмотря на многие проблемы с их созданием и функционированием, станут перерабатывать заметную часть плодового сырья. При этом наибольший эффект можно обеспечить при организации работы малой переработки на основе кооперации с крупными предприятиями. Этим самым будет достигнута более углубленная переработка сырья,

уменьшены отходы и в промышленную переработку вовлечены дополнительные сырьевые ресурсы. Средства перерабатывающих предприятий за счет этого следует в преобладающем объеме направлять на модернизацию их оборудования и технологий, отвечающих лучшим мировым аналогам, что будет способствовать налаживанию долгосрочных связей между поставщиками сырья и переработчиками. Разрешение этих проблем требует задействовать экономические рычаги: дифференцированное ценообразование в зависимости от сроков и качества поставляемой продукции, уменьшение процентных ставок за кредиты, выделение целевого финансирования для строительства хранилищ, закладки садов и ягодников, закупки технологического оборудования по доработке и переработке сырья.

Среди плодовых культур в садах Беларуси преобладает яблоня. Слива по количеству деревьев занимает второе место в садах Беларуси. Вишня – прекрасное сырье для переработки. Высокая кислотность в сочетании с интенсивной окраской дает возможность получать высококачественные продукты переработки – сок с сахаром, с мякотью, компот, варенье. Используют ее и в замороженном виде. Новые сорта черной смородины характеризуются отличными десертными и технологическими качествами. Они пригодны для изготовления компота, соков, соков с мякотью, джема, замораживания. Особого внимания заслуживает сок с мякотью, в котором в наибольшей степени сохраняются все биологически активные вещества ягод. Прекрасным сырьем для переработки служат ягоды красной смородины. Они используются для приготовления соков, желе, пюре, маринадов и для замораживания. Из ягод малины готовят варенье, компот, джем, сок. Ее протирают с сахаром, замораживают. Земляника садовая широко используется в консервной промышленности. Из нее готовят варенье, компот, джем, используют в замороженном виде.

Мощность перерабатывающих предприятий в сельскохозяйственных организациях определяется из условия переработки нетранспортабельной части урожая – 15–30 % валового сбора.

При переработке овощей, картофеля и фруктов важное значение имеет технологическая характеристика сырья: размер и форма отдельных плодов и фруктов, их выровненность, плотность и цвет мякоти, отсутствие наростов, уродливости и механических повреждений, степень поврежденности сельскохозяйственными вредителями и пораженности грибковыми болезнями, наличие кожицы и ее свойства, т. е. товарные качества.

## Тема 16. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

16.1. Анализ эффективности деятельности организаций.

16.2. Пути снижения себестоимости конечной продукции в организациях молочной промышленности.

16.3. Формирование интегрированных маркетинговых систем в молочной промышленности

### 16.1. Анализ эффективности деятельности организаций

Благодаря проведению реструктуризации организаций и адаптации их к рыночным условиям, обоснованию ассортимента, совершенствованию управления в республике установилась устойчивая тенденция роста производства молокопродуктов (рис. 16.1).

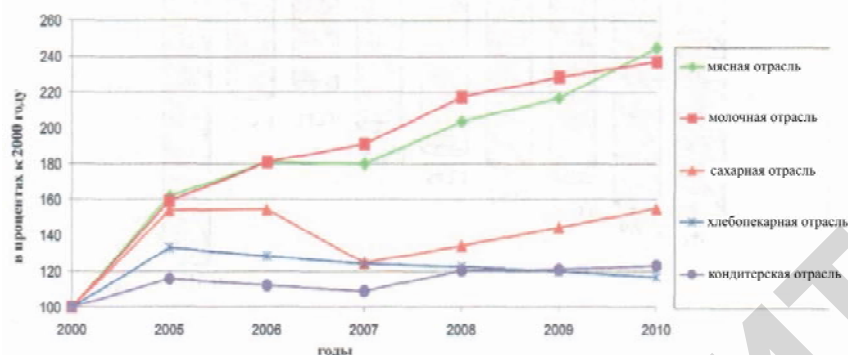


Рис. 16.1. Динамика изменения объемов производства по подотраслям пищевой промышленности к уровню 2000 г.

Развитие экономики агропромышленного комплекса во многом определяется уровнем конкурентоспособности и эффективности предприятий перерабатывающей промышленности, а также технологическим предвидением как на уровне перерабатывающих предприятий, так и всего АПК, которое является неотъемлемой частью стратегического развития на самых разных уровнях – от субъекта хозяй-

ствования до агропромышленных формирований. Это является составной частью инновационного развития АПК.

Сложившаяся ситуация требует изменения экономических отношений в сфере АПК с целью сохранения независимости и повышения конкурентоспособности национальной продовольственной системы страны. Для реализации этих задач необходимо использование более прогрессивных методов управления и оценки эффективности в аграрном секторе, а именно в реальных условиях государственного регулирования. Обусловлено это тем, что система рыночных отношений имеет противоречивый характер: рынок может действовать как во благо, так и во вред экономике.

Оценка эффективности деятельности перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований должна быть основана на анализе экономического механизма согласования деятельности хозяйствующих субъектов, регулирующих устойчивое инновационное развитие и уровень конкурентоспособности. Основной целью такого механизма является сбалансированность производства сельскохозяйственного сырья и готовой продукции по критерию обеспечения гарантированного сбыта произведенной товарной массы. При этом должны использоваться методы наиболее рационального и эффективного товародвижения продукции, позволяющие минимизировать издержки обращения.

Для оценки системы взаимодействия субъектов технологической цепи АПК анализ проводится по следующим основным условиям:

- 1) институциональные условия, т. е. соответствующее законодательство и учреждения, обеспечивающие сохранение, выполнение и развитие «механизма правового обеспечения предприятий агропромышленного комплекса»;
- 2) внешние условия, т. е. механизм поддержки цен и доходов в отрасли, а также механизм стимулирования и поддержки перерабатывающих предприятий, инфраструктура для обеспечения субъектов хозяйствования средствами производства;
- 3) внутренние условия – квалифицированный менеджмент, в том числе стратегический, наличие ясных и действенных отношений собственности;
- 4) условия для экономической интеграции предприятий, способствующие росту объемов производства, специализации, снижению затрат;
- 5) условия для разработки и внедрения стратегических целевых программ развития по усилению национальной продовольственной конкурентоспособности.

В настоящее время актуальной является задача разработки концепции совершенствования экономических отношений субъектов хозяйствования АПК и оценка их эффективности в условиях инновационной среды с целью усиления конкурентоспособности национальной продовольственной системы, где основной задачей должно стать устойчивое повышение эффективности и конкурентоспособности перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований. Для ее разработки требуется выработка четких целевых ориентиров развития перерабатывающих предприятий, на основе которых возможен стратегический анализ, определение направлений и источников модернизации, а также формулирование целевых критериев усиления конкурентоспособности.

Производственно-экономические показатели предприятий перерабатывающих отраслей значительно, а по многим показателям на порядок выше, чем у сельскохозяйственных, непосредственно производящих сырье для переработки. Поэтому для АПК необходимо не только углубление переработки сельскохозяйственного сырья на современной технологической основе, но и наращивание объемов производства и повышение его качества. Таким образом, в целях продуктивной деятельности предприятий перерабатывающих отраслей важное значение имеет создание действенного механизма экономических взаимоотношений производителей и переработчиков сырья в рамках агропромышленных систем и продуктовых подкомплексов с использованием всех выявленных резервов повышения эффективности перерабатывающих предприятий (рис. 16.2).

Перерабатывающая промышленность является одним из основных звеньев АПК, а также имеет большое значение в решении вопроса обеспечения населения продуктами питания. Кроме того, она – важнейшее звено в усилении конкурентоспособности национальной продовольственной системы.

Уникальность и характер развития пищевых производств определяются рядом особенностей: массовость и разнообразие продукции; сезонность некоторых производств, приводящая к неравномерному использованию производственных мощностей; ограниченные сроки хранения сырья и готовой продукции; высокие требования к качеству продуктов, их ассортименту; зависимость качества от характеристик сырья. Таким образом, развитие предприятий перерабатывающей промышленности зависит от материальных и нематериальных условий, определяющих организацию и функционирование производственного процесса. К таким условиям относятся: наличие производ-

ственных мощностей, оборотных средств, основных производственных фондов и процесс их модернизации; инвестиции; уровень квалификации кадров.



Рис 16.2. Классификация резервов повышения эффективности перерабатывающих предприятий

Организационное объединение разных сфер аграрного комплекса способствует формированию общих экономических интересов, преодолению диспаритета цен, повышению эффективности сельского хозяйства и всего АПК в целом. Конечно, это не единственно возможный путь преодоления кризисных явлений в агропромышленном производстве, но он является наиболее основательным и перспективным.

В нынешних условиях существует необходимость развития агропромышленной интеграции на основе обеспечения технического, технологического, экономического единства и непрерывности этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции с целью стабилизации агропромышленного производства и повышения его экономической эффективности.

Практика инновационных процессов на перерабатывающих предприятиях показывает, что большую часть экономической выгоды от новой технологии приносят усовершенствования, внесенные уже после того, как эта технология нашла коммерческое применение. То есть, первоочередной задачей является развитие инноваций в перерабатывающей промышленности, которые, в свою очередь, потребуют внедрения новой техники и технологии в сельском хозяйстве. В дальнейшем поддерживающие инновации, нацеленные на удовлетворение потребностей рынка, позволят привлечь инвестиции. Поэтому инновационное развитие перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований является признанным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий как на внутренних, так и на внешних рынках.

Мировой опыт свидетельствует: там, где перерабатывающие предприятия имеют мощные сырьевые зоны, устойчивые связи с сельскохозяйственными товаропроизводителями, повышается общая эффективность аграрного производства. Примером этому является успешное функционирование агропромышленных объединений в некоторых областях России: Белгородской, Пензенской, Орловской и др. Здесь принято направление по созданию интегрированных структурных образований на основе объединения производителей сельскохозяйственной продукции, перерабатывающих, обслуживающих и торговых предприятий.

Рост конкурентоспособности агропромышленных формирований за счет предприятий перерабатывающей промышленности возможен при реализации комплекса организационно-экономических мероприятий, в числе модернизации предприятий и их реконструкции, специализации и концентрации производства, развитии экспортного потенциала, расширении ассортимента и повышении конкурентоспособности продукции. Для этого необходимо решить следующие задачи:

обеспечить формирование эффективного объема и структуры производства продукции, адаптированной к условиям хозяйствования и конъюнктуры рынка; повысить ее потребительские свойства на основе внедрения ресурсосберегающих технологий, улучшения качества и увеличения ассортимента;

обеспечить концентрацию средств и ресурсов на приоритетных направлениях развития отраслей и предприятий перерабатывающей промышленности;

увеличить объем капитальных вложений, в том числе за счет централизованных источников, для укрепления материально-технической базы системообразующих предприятий, их реконструкции и технического перевооружения;

повысить интенсивность производства за счет увеличения загрузки производственных мощностей предприятий на основе оптимизации их численности и сырьевого обеспечения;

ускорить процесс создания продуктивных кооперативно-интеграционных объединений, которые включают хозяйства-поставщики сырья, предприятия-интеграторы и другие субъекты технологической цепи до сбыта готового продовольствия;

создать условия для внедрения достижений науки и постепенного перехода на качественно новые технологии переработки и производства широкого ассортимента готовой конкурентной продукции;

обеспечить благоприятные условия для роста конкурентоспособности национальной перерабатывающей промышленности.

Социально-экономическое значение молочного подкомплекса определено высокой ценностью его конечной продукции в структуре питания населения республики. В настоящее время молочно-продуктовый подкомплекс страны представляет собой совокупность технологически связанных отраслей и их предприятий, во взаимоотношения которых существуют серьезные диспропорции в системе развития общих интересов в получении возможно большего количества молочной продукции высокого качества и, соответственно, повышении эффективности функционирования молочного подкомплекса.

Оценка роли молокоперерабатывающих предприятий в повышении конкурентоспособности агропромышленных формирований предполагает проведение исследований по комплексному технико-экономическому анализу основных отраслей перерабатывающей промышленности на основе кооперативно-интеграционных отношений.

Первый уровень включает анализ экономики в целом. Для этого необходимо тщательно изучить действующие принципы ценообразования, налогообложения, порядок отнесения затрат на себестоимость, принципы распределения прибыли и соответствующее законодательство. Обязательным является разработка мероприятий по усилению национальной продовольственной конкурентоспособности.

Второй уровень – анализ отрасли. На этом уровне определяется роль молокоперерабатывающих предприятий в повышении конкурентоспособности агропромышленных формирований.

Третий уровень – анализ состояния предприятия. Он предусматривает сбор и анализ информации в следующих направлениях: возможность повышения предприятием качества молочной продукции; состояние и прогнозирование спроса; данные о ценах на реализуемую продукцию; поиск резервов для снижения издержек; анализ динамики и структуры цен; прогнозирование объемов внутренних рынков сбыта и установление потенциальных конкурентов; анализ цен внешней торговли и внешних рынков сбыта.

Предприятия по переработке молока обеспечивают прямую и обратную связь между сельскохозяйственными предприятиями (производителями исходного сырья) и организациями торговли молочной продукцией. От степени структурной сбалансированности, совершенства внутренних и внешних связей зависит не только ассортимент и объем выпуска молочных продуктов, но также их рыночная цена, прибыль и качество готовой продукции.

В современных условиях нельзя решить вопросы развития интегрированных формирований на должном научно-техническом уровне только за счет дополнительных и малоэффективных капиталовложений. Это возможно только при коренном изменении самой стратегии, перестройки всей структуры производства. Например, в молочном подкомплексе целесообразно одновременное расширение посевов масличных и высокобелковых кормовых культур, создание новой материально-технической базы, обеспечивающей комплексную переработку молочного сырья на основе безотходных технологий; формирование организационно-производственных структур, интегрирующих интересы и финансовые ресурсы сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий.

Эффективная стратегия агропромышленного формирования может быть только при первоочередной ориентации на процессы реформирования структуры объединения, в том числе и перерабатывающих предприятий. Это приведет к повышению эффективности хозяйствования, предпринимательской инициативности, производительности труда, расширению производства. Динамичное развитие как отдельных предприятий, так и объединения в целом будет способствовать привлечению инвестиций, расширению производства, росту доходов предприятия, а через налоговую систему – государства.

Если рассматривать интеграцию в мясопродуктовом подкомплексе и роль перерабатывающих предприятий в повышении конкурентоспособности, то его развитию характерны те же тенденции, что и молочнопродуктовому. Современный уровень развития от-

расли сопровождается неполным использованием имеющихся резервов, недостаточной интенсификацией производства продукции. Обусловлено это проблемами функционирования сфер производства и переработки, а также нарушением связей между ними.

Предприятиям мясной промышленности необходимо применять ресурсосберегающую политику, требующую осуществления мер по широкому внедрению малоотходных и безотходных технологий, обеспечивающих комплексную переработку сырья и высокое качество получаемой продукции. Актуальность широкого внедрения на мясокомбинатах безотходных технологий исходит из того, что удельный вес сырья в структуре себестоимости вырабатываемой продукции составляет 94–96 %. В этой связи увеличение степени его использования, исключение или минимизация его потерь обеспечит рост конкурентоспособности всего объединения.

Эффективность хозяйственной деятельности перерабатывающей промышленности в составе агропромышленных формирований определяется ее экономической оценкой. Именно в показателях финансового состояния отражаются уровень использования капитала и рабочей силы, влияние формирования выручки, налогов, платежей и сборов на величину чистой прибыли как источника создания фондов накопления и социальной сферы организации.

Оценка финансового состояния предприятия является завершающим этапом анализа его хозяйственной деятельности и позволяет не только правильно определить эффективность использования экономического потенциала, но и выработать стратегию и тактику хозяйственного развития.

Эффективность деятельности перерабатывающих предприятий в интегрированных объединениях зависит от эффективности каждого вида ресурсов (дифференцированной или частной эффективности) и их структуры, определяемой соотношением задействованных в производстве ресурсов и оцениваемой по ряду критериев (табл. 16.1). Эти пропорции, главным образом, обусловлены спецификой производства, уровнем применяемой на предприятии техники и технологий, уровнем организации производства и труда, соотношением экстенсивных и интенсивных факторов развития производства.

В данном контексте методология оценки эффективности деятельности перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований предполагает анализ целевой программы действий на перспективу, выявляющей проблемы и ресурсы для дости-

жения основной цели, максимизации приоритетных результатов развития всего объединения на основе оптимизации размера затрат.

Таблица 16.1

Критерии оценки эффективности деятельности перерабатывающего предприятия в составе интегрированного формирования и их количественное экономическое измерение

Критерии	Сущность критерия	Целевой показатель
Освоенная доля рынка	Объем реализации продукции	Значимой является доля более 25 %
Наличие брэнда (торговой марки) на отраслевом уровне	Узнаваемость обществом. Среднерыночная цена продукции выше продуктов-аналогов	Рентабельность продукции выше среднеотраслевой
Наличие у продукции общественных наград, титулов, международных сертификатов	Знаки оценки продукции, соответствие ISO 9001 и др.	Соответствие стандартам
Устойчивость предприятия	Информационная, финансовая, производственная, рыночная, инновационная	Группа коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, динамика рыночной доли, рост стоимости основного капитала
Устойчивые темпы роста стоимости предприятия	Если регулярная оценка стоимости свидетельствует о повышении стоимости предприятия темпами не ниже темпов развития отрасли	Абсолютный прирост стоимости предприятия по сравнению с абсолютным приростом в отрасли
Внедрение инновационных проектов	Наличие патентов, лицензий и других интеллектуальных активов	Доля новой продукции в общем объеме производства

Окончание табл. 16.1

Критерии	Сущность критерия	Целевой показатель
«Портфель» продукции предприятия сформирован с учетом генерации более высокого уровня продовольственной конкурентоспособности	Наличие системы мониторинга жизненного цикла продукции	Положительное saldo денежного потока по каждому виду продукции
Наличие квалифицированного персонала	Наличие программы повышения квалификации, доля персонала с высшим образованием	Коэффициент фактической результативности инноваций
Качество инновационных ресурсов	Полнота, достоверность, актуальность, своевременность и доступность	Квалификация управленческого персонала
Генерация более высокого уровня конкурентоспособности продовольственной системы	Надежность товаропроводящей сети	Повышение качества продукции

Такой анализ позволяет оценить эффективность деятельности предприятий в направлении достижения следующих конкурентных преимуществ: высокотехнологичные производственные мощности; оптимальное соотношение цены и качества продукции; быстрое реагирование на новые запросы рынка; освоение новых перспективных направлений деятельности; современная, ориентированная на потребителя торговая структура; продуманная инвестиционная программа; уникальная инженерная и сервисная инфраструктура; надежное исполнение долгосрочных контрактов, стабильность поставок.

Перерабатывающее предприятие при его работе в рамках интегрированного формирования не может проводить обособленную экономическую и сбытовую политику, а должно приспособиться к постоянным изменениям внешней среды согласованно с торговыми посредниками и предприятиями-поставщиками сельскохозяйственного сырья. В связи с этим не представляется целесообразным выделить обособленные факторы, способ-



ствующие росту эффективности производства, что требует выработки комплексных моделей адаптации к внешней среде (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Модели адаптивного поведения перерабатывающих предприятий в составе интегрированного формирования

Характеристика	Типы моделей адаптивного поведения перерабатывающих предприятий		
	консервативного поведения	адаптивного поведения	смешанная
Товарная политика	Сохраняется прежняя структура выпуска продукции	Ориентация на рынок, свертывание производства не пользующихся спросом товаров с одновременным снижением закупок соответствующего сырья	Рост выпуска конкурентной продукции, сокращение устаревшей, поиск новых видов продукции и стимулирование производства необходимых видов сырья в соответствующих структурных подразделениях
Система хозяйственных связей	Сохраняются традиционные связи, ориентация на сложившуюся схему потребителей и поставщиков	Активный поиск механизмов расчета, формирование трансфертных цен, стимулирующих снижение затрат по технологической цепи	База – традиционная схема партнерских отношений при постепенном внедрении новых мотивационных и распределительных механизмов внутри объединения

Продолжение табл.16.2

Характеристика	Типы моделей адаптивного поведения перерабатывающих предприятий		
	консервативного поведения	адаптивного поведения	смешанная
Отношение к инвестиционным проектам	Сворачиваются все инвестиционные программы, не касающиеся перерабатывающего предприятия	Активно осуществляется поиск инвестиций и инвесторов, разворачиваются новые программы, дающие быстрый эффект	Продолжается финансирование начатых инвестиционных программ
Ориентация на возможные источники финансирования	Ожидание государственной поддержки, льготных кредитов, а также финансирования с фондов других организаций	Ориентация на собственные ресурсы, формирование инновационных фондов и поиск эффективных инвесторов	Смешанная ориентация на помощь государства и различных источников с базовой опорой на собственные ресурсы и фонды
Организационная структура	Сохранение принятой схемы управления, фрагментарные изменения	Активная перестройка оргструктуры управления, создание дочерних предприятий, самостоятельных филиалов и отделений	Эволюционные изменения в структурной схеме управления, введение новых подразделений и расширение полномочий
Кадровая политика	Осуществляется попытка сохранения кадрового состава в полном объеме	Радикальная политика сокращения персонала	Медленная реакция, политика постепенного, естественного сокращения с сохранением ядра кадрового состава

Окончание табл.16.2

Характеристика	Типы моделей адаптивного поведения перерабатывающих предприятий		
	консервативного поведения	адаптивного поведения	смешанная
Стратегическая линия	Стратегия практически отсутствует, цели размыты	Агрессивная стратегия инновационного развития	Стратегия выживания или управления спадом с возможными вариантами точечных инвестиционных программ

Данные модели характеризуют поведение перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований с точки зрения адаптации к внешней среде. Эффективность их деятельности в данном контексте можно измерить через достижение определенных финансовых результатов, потребительской удовлетворенности или с точки зрения инноваций. В результате показатели эффективности составят сбалансированную систему индикаторов, по которым представляется возможным отследить эффективность деятельности перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований. Вместе с тем, чтобы дать объективную оценку такой деятельности, важно рассматривать ее в рамках подсистемы региональной экономики, которая должна быть дополнена специальными индикаторами, отражающими эффективность инвестиционной, кредитной и инновационной стратегии.

Предложенные нами индикаторы оценки эффективности инвестиционной, инновационной, структурной стратегии перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований позволяют использовать их в методике комплексной оценки эффективного развития перерабатывающих предприятий как подсистемы региональной экономики.

По результатам проведенных исследований выделены четыре структурных блока оценки деятельности перерабатывающего предприятия в составе агропромышленных формирований:

I – экономическая оценка деятельности перерабатывающего предприятия – включает в себя анализ капитала предприятия;

II – анализ динамики объема производимой продукции перерабатывающего предприятия, а также издержек производства; выявление зависимости размера переменных издержек от объема производства;

III – оптимальное управление издержками производства. Для этого следует проанализировать структуры постоянных и переменных издержек производства. Завершается третий блок оценкой эффекта от оптимального управления издержками производства в виде прироста прибыли;

IV – выбор оптимальной стратегии – объединяет исследования формирования ценовой и конкурентной стратегии.

Как показали исследования, создание интегрированных структур по опыту зарубежных стран в первую очередь позволит выработать эффективную политику сглаживания сезонности производства молока, в том числе за счет применения сезонных надбавок за реализованную продукцию. Проведенные расчеты показали, что для перерабатывающего предприятия снизится потребность в закладке продукции на хранение, уменьшится зависимость от погодных условий в летнее время, а также потребность в выработке цельномолочной продукции из восстановленного молока (что в 1,5 раза дороже, чем из свежего). Дополнительная прибыль, получаемая в связи с повышением уровня использования производственных мощностей, сокращения удельных условно-постоянных затрат, а также за счет реализации молочной продукции на экспорт в зимние месяцы по сравнительно более высоким ценам, является основным критерием, указывающим на эффективность деятельности перерабатывающих предприятий в составе интегрированных формирований.

Эффективность деятельности перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований – основа реализации стратегии устойчивого развития АПК. Перерабатывающие предприятия относятся к динамично развивающимся системам, функционирующим в нестабильных условиях внешней среды. Поэтому обеспечение их устойчивого развития является сложной задачей. Важнейшим условием обеспечения эффективной деятельности перерабатывающих предприятий в интеграционных формированиях выступает количественная оценка их устойчивости. При этом устойчивость рассматривается не только как способность обеспечивать баланс потребляемых и производимых ресурсов и отвечать по своим обязательствам, но и как степень соответствия характера и способов взаимодействия предприятия с природной и социальной средами.

В данном контексте важным является предложенная методика комплексной оценки уровня устойчивого развития деятельности перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований, которая включает в себя систему показателей (табл. 16.3).

Таблица 16.3

Система показателей оценки уровня устойчивого развития предприятия

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	
$Y_{\text{Инт.ЭК}} = \sum_{n=1}^6 \alpha_n \cdot Y_n,$ <p>где <math>Y_{\text{Инт.ЭК}}</math> – показатель интегральной экономической устойчивости;  <math>\alpha_n</math> – вес <math>n</math>-го обобщенного показателя устойчивости в интегральном показателе, определенный методом экспертных оценок;  <math>Y_n</math> – <math>n</math>-й обобщенный показатель соответственно финансовой, технико-технологической, организационной, производственной, маркетинговой и инвестиционной устойчивости;  <math>n</math> – число обобщенных показателей, определяющих интегральную устойчивость</p>	
Обобщенный показатель финансовой устойчивости	$\Phi_y = \sqrt[9]{K_{\text{АВ}} \cdot K_{\text{ЗК}} \cdot M_{\text{СК}} \cdot K_{\text{ФЗ}} \cdot K_{\text{П}} \cdot K_{\text{ОДИ}} \cdot K_{\text{ОСС}} \cdot K_{\text{М}} \cdot K_{\text{ТП}}}$ <p> <math>K_{\text{АВ}}</math> – коэффициент автономии;  <math>K_{\text{ЗК}}</math> – коэффициент заемного капитала;  <math>M_{\text{СК}}</math> – мультипликатор собственного капитала;  <math>K_{\text{ФЗ}}</math> – коэффициент финансовой зависимости;  <math>K_{\text{П}}</math> – коэффициент покрытия процентов;  <math>K_{\text{ОДИ}}</math> – коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций;  <math>K_{\text{ОСС}}</math> – коэффициент обеспеченности собственными средствами;  <math>K_{\text{М}}</math> – коэффициент маневренности;  <math>K_{\text{ТП}}</math> – коэффициент текущей платежеспособности         </p>

Продолжение табл. 16.3

Обобщенный показатель технико-технологической устойчивости	$ТТ_y = \sqrt[3]{K_{\text{ГОД}} \cdot K_{\text{ОБН}} \cdot K_{\text{ПР.ОФ}}}$ <p> <math>K_{\text{ГОД}}</math> – коэффициент годности основных фондов;  <math>K_{\text{ОБН}}</math> – коэффициент обновления основных фондов;  <math>K_{\text{ПР.ОФ}}</math> – коэффициент прироста основных фондов         </p>
Обобщенный показатель организационной устойчивости	$ОРГ_y = \sqrt[3]{K_{\text{ЭУ}} \cdot K_{\text{ЭОС}} \cdot K_{\text{ПУ}}}$ <p> <math>K_{\text{ЭУ}}</math> – коэффициент эффективности управления;  <math>K_{\text{ЭОС}}</math> – коэффициент экономичности организационной структуры предприятия;  <math>K_{\text{ПУ}}</math> – чистая прибыль на одного работника управления.         </p>
Обобщенный показатель производственной устойчивости	$П_y = \sqrt[3]{K_{\text{УПР}} \cdot \Phi_{\text{отд}} \cdot P_{\text{пр}}}$ <p> <math>K_{\text{УПР}}</math> – коэффициент производственной устойчивости;  <math>\Phi_{\text{отд}}</math> – фондоотдача;  <math>P_{\text{пр}}</math> – рентабельность производства         </p>
Обобщенный показатель маркетинговой устойчивости	$M_y = \sqrt[4]{K_{\text{ОП}} \cdot D_p \cdot K_{\text{МЗ}} \cdot K_{\text{ОБ}}}$ <p> <math>K_{\text{ОП}}</math> – коэффициент изменения объема продаж;  <math>D_p</math> – доля рынка;  <math>K_{\text{МЗ}}</math> – коэффициент маркетинговых затрат;  <math>K_{\text{ОБ}}</math> – количество оборотов товарных запасов         </p>
Обобщенный показатель инвестиционной устойчивости	$И_y = \sqrt[4]{K_{\text{ИА}} \cdot K_{\text{ИО}} \cdot K_{\text{НИОКР}} \cdot K_{\text{Ф}}}$ <p> <math>K_{\text{ИА}}</math> – коэффициент инвестиционной активности;  <math>K_{\text{ИО}}</math> – коэффициент инвестиций в основной капитал;  <math>K_{\text{НИОКР}}</math> – коэффициент инвестиций в НИОКР;  <math>K_{\text{Ф}}</math> – коэффициент финансовых инвестиций         </p>

<p><b>ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ</b></p> $Y_{\text{инт.соц}} = \sqrt[4]{K_{\text{ст.к}} \cdot K_{\text{зпр}} \cdot K_3 \cdot K_{\text{нут}}}$ <p>где <math>K_{\text{ст.к}}</math> – коэффициент стабильности кадров;  <math>K_{\text{зпр}}</math> – отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по промышленности;  <math>K_3</math> – коэффициент задолженности по зарплате;  <math>K_{\text{нут}}</math> – показатель обеспечения нормальных условий труда</p>
<p><b>ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ</b></p> $Y_{\text{инт.экол}} = \sqrt[4]{K_{\text{мт}} \cdot K_{\text{ос}} \cdot K_{\text{пр}} \cdot \Pi_p}$ <p>где <math>K_{\text{м}}</math> – коэффициент малоотходных и ресурсосберегающих технологий;  <math>K_{\text{ос}}</math> – коэффициент загрязнения окружающей среды;  <math>K_{\text{пр}}</math> – коэффициент природоохранных мероприятий;  <math>\Pi_p</math> – природоемкость</p>
<p><b>ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ</b></p> $Y_{\text{инт.стр}} = \sqrt[3]{Y_{\text{п.о}} \cdot Y_{\text{п.н}} \cdot Y_{\text{п.к}}}$ <p>где <math>Y_{\text{п.о}}</math> – коэффициент удовлетворения потребностей в объемах продукции;  <math>Y_{\text{п.н}}</math> – коэффициент удовлетворения потребностей по номенклатуре продукции;  <math>Y_{\text{п.к}}</math> – коэффициент соответствия качества продукции мировым стандартам</p>

Комплексный показатель устойчивого развития промышленных предприятий на основе среднегеометрической из интегральных показателей экономической, экологической, социальной и стратегической устойчивости рассчитывается по следующей формуле:

$$Y_p = \sqrt[4]{Y_{\text{инт.эк}} \cdot Y_{\text{инт.соц}} \cdot Y_{\text{инт.экол}} \cdot Y_{\text{инт.стр}}} \quad (16.1)$$

Предложенная методика оценки уровня устойчивого развития перерабатывающих предприятий в составе агропромышленных формирований обладает, на наш взгляд, следующими преимуществами: во-первых, предложенная методика является максимально информативной и учитывает множество факторов внешней и внутренней среды; базируется на многомерном и комплексном подходе; во-вторых, такая оценка характеризуется доступностью и простотой использования, так как для ее проведения применяется информация публичной отчетности; в-третьих, для получения оценки уровня устойчивого развития применяется гибкий вычислительный алгоритм, реализующий возможности сведения всех частных показателей в интегральные показатели устойчивости, а

затем и в комплексный показатель устойчивого развития, позволяющий сделать однозначный вывод о состоянии предприятия за анализируемый интервал времени; в-четвертых, разработанная методика дает возможность выявить и оценить наиболее значимые элементы экономической устойчивости предприятия на основе проведения рейтинговой оценки, позволяя тем самым учесть специфические свойства самого предприятия и среды, в которой оно функционирует; в-пятых, универсальность данной методики позволяет оценивать предприятия различной отраслевой направленности и сравнивать их друг с другом с целью выявления уровня устойчивого развития.

## 16.2. Пути снижения себестоимости конечной продукции в организациях молочной промышленности

Конкурентоспособность молокоперерабатывающих предприятий отечественного АПК и эффективность системы управления издержками достигаются благодаря использованию общей системы стоимостных инструментов и рычагов экономического механизма хозяйствования. Создание такой системы на молокоперерабатывающем предприятии позволяет:

повысить конкурентоспособность продукции за счет снижения издержек и, следовательно, цен;

своевременно и в полном объеме получать качественную и достоверную информацию как о себестоимости отдельных видов продукции, так и о соотношении цен при реализации изделий (собственных и иных производителей);

использовать гибкую систему ценообразования (с учетом объемов выпуска, локализации поставок и величин заказов);

за счет использования достоверных данных повысить точность составления бюджетов предприятий и структурных подразделений;

оценить деятельность каждого подразделения предприятия с использованием финансового эквивалента;

увеличить эффективность управленческих решений за счет повышения объективности используемых финансовых данных.

Организационно-экономический механизм, обеспечивающий снижение издержек предприятия, представляет собой систему принципов и методов анализа, регулирования и контроля деятельности, основанную на учете факторов, определяющих себестоимость конечной продукции. Можно с уверенностью утверждать, что в настоящее время наличие такого механизма – одно из основных условий успешной конкуренции на рынке.

Себестоимость продукции (работ, услуг) является обобщающим показателем, позволяющим судить об эффективности использования предприятием различных видов ресурсов, а также об уровне организации на нем труда.

Величина себестоимости взаимосвязана с эффективностью деятельности. Она влияет на стоимость продукции и зависит от условий производства и реализации.

Выявление резервов снижения себестоимости должно основываться на комплексном технико-экономическом анализе результативности работы предприятия, его технического и организационного уровня, эффективности использования производственных мощностей, основных фондов, сырья, материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

Ход процесса анализа затрат можно представить в виде последовательности, показанной на рисунке 16.3.

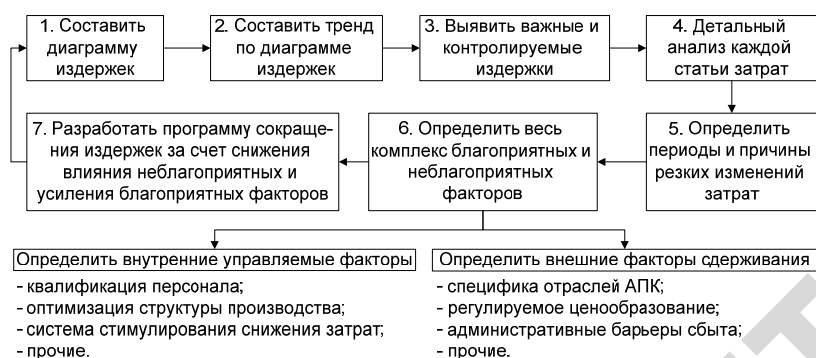


Рис. 16.3. Процесс анализа затрат предприятия

Необходимо определить не только удельный вес затрат по каждой статье, но и оценить темп их изменения. Это позволит заранее выявить издержки, которые могут стать значимыми в ближайшем будущем.

Особенно актуальны установление и оценка основных факторов, сдерживающих снижение себестоимости (ФССС) конечной продукции мясо-молочной промышленности (см. рис. 16.2, блок 6). Данные факторы зачастую имеют определяющее значение в процессе сокращения затрат на всех стадиях производства. ФССС – это совокупность внешних и внутренних сил, влияющих на способность предприятия снизить себестоимость конечной продукции в определенный период времени.

Внутренние ФССС являются управляемыми. Как правило, это устойчивые, сложившиеся исторически и обусловленные практикой хозяйственной деятельности предприятия перерабатывающей промышленности формальные и неформальные нормы и правила определения структуры и объемов производства, цен, организации рекламы и сбыта, ведения бухгалтерского и управленческого учета, осуществления контроля.

Влияние внешних ФССС обусловлено независимыми от предприятия условиями (удорожанием сырья, ростом цен на энергоносители, средства производства, рабочую силу и орудия труда, технологическим несовершенством инфраструктуры, установлением искусственных барьеров сбыта, регулированием цен).

Перечислим факторы, сдерживающие снижение себестоимости конечной мясо-молочной продукции, и рассмотрим их более подробно.

1. Специфика отрасли, определяющая высокую материалоемкость производства. Данное обстоятельство требует постоянной и целенаправленной работы по сокращению материальных издержек, затрат на сырье и его потерь на всех этапах транспортировки, хранения и переработки. У отечественных предприятий молочной промышленности прямые материальные затраты имеют наибольший удельный вес – более 80 %. Вместе с тем у разных структур эти показатели существенно колеблются (от 59 до 97 %). Это свидетельствует о возможности значительной экономии. Сокращению затрат на сырье должно способствовать улучшение его качества путем увеличения содержания полезных веществ. Иными словами, требуется повышение уровня интенсивности функционирования всего АПК.

2. Неоптимальные структура, загруженность, локализация и специализация производств. Практика показывает, что влияние данного фактора значительно.

Загруженность производственных мощностей зависит от их структуры, концентрации и специализации. В краткосрочной перспективе снижение себестоимости может быть достигнуто только в том случае, если сокращаются условно-постоянные расходы на производство единицы готовой продукции. Это, в свою очередь, предполагает экономическое обоснование и моделирование рациональной (оптимальной) структуры производства, обеспечивающей максимальный выход товарной продукции из переработанного сырья. Себестоимость во многом зависит от соотношения переменных и постоянных затрат. Предприятие, которое имеет высокие постоянные и относительно незначительные переменные издержки на выпуск единицы продукции, даже при

небольшом изменении объема производства крайне непропорционально уменьшает удельные производственные затраты. Данная закономерность, несмотря на определенные ограничения, связанные с действием закона убывающей отдачи, неизменно прослеживается в любых экономических условиях. Ее влияние обусловлено перераспределением фиксированных (условно-постоянных) издержек (амортизационных отчислений, арендной платы и др.) на большие объемы произведенной продукции. Это обстоятельство нужно учитывать при осуществлении мероприятий по снижению себестоимости.

3. Масштабное использование достижений научно-технического прогресса, внедрение инновационных ресурсо- и энергосберегающих, безотходных и малоотходных технологий. Данная группа факторов особенно значима для материалоемкой пищевой промышленности. Технический уровень последней повышается благодаря внедрению новых прогрессивных технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, рациональному использованию традиционных и применению новых видов сырья и материалов, улучшению вида и качества изделий.

Основным направлением внедрения достижений научно-технического прогресса в практику перерабатывающих мясо-молочную продукцию предприятий является повышение эффективности использования сырьевых ресурсов, снижение материалоемкости производства путем глубокой и комплексной переработки сырья, расширенное использование вторичных ресурсов. Требуется разработка и освоение инновационных, ресурсосберегающих технологий с использованием новых физических методов обработки сырья, основанных на достижениях современной науки (ультрафильтрации, обратного осмоса, электродиализа, экструзии). Широкое внедрение новейших технологий должно способствовать расширению ассортимента и качества пищевых продуктов, а также значительному сокращению затрат на их производство.

Максимальному использованию вторичных сырьевых ресурсов отечественными предприятиями мясной и молочной промышленности будут способствовать:

полный сбор и переработка непищевых продуктов убоя скота и птицы;

увеличение выработки сухих животных кормов;

безотходная переработка костного сырья с получением пищевого топленого жира, сухих пищевых бульонов, мясной массы;

осуществление комплекса мероприятий, направленных на расширенное использование крови и субпродуктов II категории в пищевых целях;

внедрение новых технологий переработки костного сырья для получения белковых паст и использования последних при производстве мясопродуктов;

рационализация процесса переработки вторичного молочного сырья с целью массового выпуска обладающих высокой биологической ценностью и лечебно-диетическими свойствами продуктов для здорового и сбалансированного питания, востребованных в районах с неблагоприятной экологической обстановкой;

увеличение производства и расширение диапазона применения молочно-белковых концентратов (обезжиренного молока, пахты и сыворотки), полученных с использованием мембранных методов обработки вторичного сырья.

Продукты, образующиеся при переработке молока, являются сырьем для производства ряда ценных пищевых изделий. В этой связи важнейшее значение для снижения себестоимости конечной молочной продукции имеет использование пахты и молочной сыворотки. Их переработка позволяет увеличить загрузку мощностей по выпуску сухого обезжиренного молока (СОМ) и заменителей цельного молока (ЗЦМ), а также расширить производство нежирной молочной продукции, увеличивая при этом загрузку сыродельных и молочно-консервных цехов.

В настоящее время пахта практически полностью идет на промышленную переработку. Однако молочная сыворотка перерабатывается только на 25,3 %. Отметим, что перспективным направлением ее использования является производство напитков. Некоторые предприятия освоили выработку сухой сыворотки, которая востребована на внешнем рынке. Тем не менее объемы ее производства пока невелики, поскольку оно осуществляется на мощностях по выработке СОМ. Основная же масса сыворотки на сегодняшний день направляется на корм скоту.

Сегодня перед предприятиями Беларуси, выпускающими молочную продукцию, стоит задача увеличения объемов переработки сыворотки. Данный вид сырья в Западной Европе используется полностью, принося производителям прибыль не меньшую, чем основные продукты – творог и сыр. Как показывают исследования, переработка сыворотки позволяет увеличить доход предприятия на 28–30 %. В масштабах Беларуси – это более 75 млрд руб. чистой прибыли.

Анализ показывает, что реализация инвестиционных проектов по переработке сыворотки не только существенно увеличит выход товарной продукции, но и снизит ее себестоимость.

Модернизация перерабатывающих предприятий должна осуществляться на основе инновационного подхода, предполагающего формирование стратегических производственных целей, оптимизацию методов и форм организации производства путем внедрения нового оборудования, прогрессивных технологий и их постоянного совершенствования.

4. Сокращение и полная ликвидация сверхнормативных и непроизводительных затрат сырья, материалов, топлива, энергии, платежей по регрессивным искам, а также доплат рабочим за отступление от нормальных условий труда, сверхурочные работы и т. п. Себестоимость нужно рассматривать в первую очередь через ее взаимосвязь с прибылью. Последняя может быть выражена путем оценки затрат на 1 руб. товарной продукции.

5. Внедрение эффективной системы экономического и материального стимулирования процесса снижения себестоимости продукции. В настоящее время большинство работников руководящего звена не принимает мер к снижению затрат. Их пассивность обусловлена отсутствием адекватной мотивации, необходимостью накопления страховых резервов, применением методов государственного регулирования цен и тарифов.

6. Регулируемое ценообразование и ограничение сбыта. Данные факторы существенно сдерживают процесс снижения себестоимости конечной продукции мясо- и молокоперерабатывающих предприятий. Их негативное воздействие обусловлено нарушением фундаментальных постулатов экономики (законов стоимости, предложения и спроса, соответствия ресурсов и результатов). Наличие данных факторов не согласуется с закономерностями рынка (соответствием цены качеству, противоречивостью развития экономических систем, зависимостью эффективности от интересов производителей). Вследствие этого продукция, пользующаяся устойчивым спросом благодаря низким ценам, лучшему качеству или уникальным свойствам, на перспективных рынках представлена в незначительных объемах. В свою очередь производители, которым обеспечен стабильный сбыт, не заинтересованы в сокращении затрат и повышении качества выпускаемой продукции (нарушается закон стоимости). Необходимо учитывать то, что рыночные законы в своем проявлении не зависят от субъективной воли, а действуют прямо и неотвратимо. Результаты их нарушения могут быть непредсказуемыми. В перспективе из-за несбалансированности цен и затрат стоимость продовольствия может существенно возрасти. Альтернативным является вариант разви-

тия событий, при котором распределительный механизм позволяет стабильно и надежно аккумулировать средства для воспроизводства.

7. Кооперация и интеграция. Удешевлению производства можно в определенной степени способствовать путем создания крупных региональных интеграционных формирований, в ходе работы которых возникают предпосылки для снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров.

Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность отечественного продовольствия на внутреннем и внешнем рынках, необходима реализация комплекса мер по совершенствованию структуры производства, углублению специализации и повышению концентрации мощностей по переработке мяса и молока, улучшению качества сырья и готовой продукции. Это позволит предприятиям мясной и молочной промышленности быть рентабельными и устойчиво развиваться.

Чем больше у предприятия конкурентных преимуществ, чем выше качественные характеристики выпускаемой им продукции, тем более благоприятные предпосылки имеет его торгово-сбытовая деятельность. Важные преимущества на нынешнем этапе развития экономики имеют интегрированные формирования. Участие в них позволяет повышать эффективность воспроизводства и обращения финансового, промышленного и торгового капитала, обеспечивает его нормативное накопление, концентрацию и инвестирование.

На базе интегрированных структур могут формироваться региональные, национальные и транснациональные продовольственные корпорации, имеющие возможность повышения конкурентоспособности. Формирование интегрированных структур в АПК Беларуси может повысить устойчивость соответствующего сектора экономики, оптимизировать движение материальных и финансовых потоков между отраслями, уменьшить финансовые риски, упорядочить экономические связи предприятий-участников объединений.

При рыночной экономике эффективная организация производства обеспечивает успешный сбыт продукции. В этой связи важно осуществлять продажи товаров с максимально возможной долей добавленной стоимости (отметим, что при этом требуется активизация маркетинговых исследований). Поступать так гораздо выгоднее, чем наращивать производство и сбыт относительно дешевых изделий.

Обобщенный анализ факторов, сдерживающих снижение издержек производства на предприятиях, перерабатывающих мо-

лочное сырье, позволил выявить перечисленные далее условия снижения себестоимости выпускаемых ими товаров.

1. Сокращение материальных издержек, затрат на сырье и его потерь на всех этапах транспортировки, хранения и переработки. Для многих предприятий, перерабатывающих молочное сырье, актуальны:

приобретение и монтаж оборудования по переработке сыворотки. Последняя относится к возвратным отходам, использование которых снижает себестоимость конечной продукции. Как показал анализ, в настоящее время большая часть сыворотки (более 60 %) идет на корм скоту, что в условиях высокой доходности ее переработки (рентабельность более 100 %) недопустимо.

2. Увеличение загрузки мощностей. На загруженность мощностей оказывает влияние ряд факторов – объемы поставок сырья, рыночный спрос, уровень управления. Последний характеризует способность руководства предприятий учитывать изменения условий внешней среды.

Как показывает практика, влияние сезонности производства молока может быть нивелировано эффективностью управления и высокой квалификацией специалистов (зоотехников, ветврачей, осеменаторов). Объективно круглогодичное воспроизводство связано с организацией в течение всего года полноценного кормления животных. При этом от поставщиков сырья требуется привлечение соответствующих материальных ресурсов и проведение технического переоснащения. К примеру, ОАО «Савушкин продукт» закупает молоко более чем в 80 хозяйствах Брестской области. В настоящее время коэффициент сезонности у поставщиков сырья не превышает 1,1, тогда как в среднем по Беларуси данный показатель составляет 1,6. Таков результат интенсивной работы, существенных капитальных и интеллектуальных вложений в развитие молочных хозяйств. В свое дочернее предприятие (ЧУП «Савушкино» Малоритского района) ОАО «Савушкин продукт» инвестировало более 2,5 млн евро.

При сокращении влияния сезонности важнейшее значение приобретает структура ассортимента и ее соответствие требованиям потребителей. Для оптимизации продуктового ряда необходимо создание эффективной и действенной службы маркетинга (рис. 16.4). Как показывает практика, ее формирование объективно требует внешнего воздействия, поскольку руководство отечественных предприятий не обладает, как правило, достаточной квалификацией.

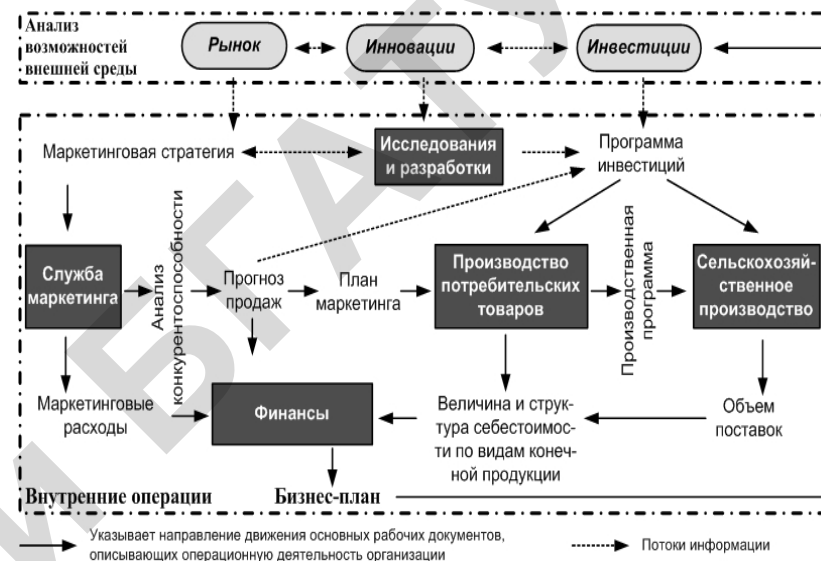


Рис. 16.4. Роль и место службы маркетинга в деятельности предприятий молочной промышленности

Маркетинговый процесс на перерабатывающих мясо-молочную продукцию предприятиях включает в себя:

- постоянный анализ ситуации на рынке и информирование руководства о происходящих изменениях;
- прогнозирование состояния рынка на основании выявленных факторов и тенденций;
- разработку маркетинговой стратегии компаний;
- синхронизацию с маркетинговыми отделами планов продаж, производства, закупок, финансирования;
- координацию деятельности структурных подразделений предприятий в рамках утвержденной маркетинговой стратегии;
- постоянный мониторинг и оценку эффективности работы на рынке (анализ взаимодействия как с партнерами, так и с потенциальными клиентами).

3. Совершенствование организации производства, труда и управления, достигаемое путем усиления между предприятиями отрасли линейных связей, обеспечивающих совместное использование эффективных инноваций. При этом интегрированные предприятия получают свободный доступ к наиболее перспективным производст-



венным, хозяйственным, коммерческим и иным разработкам партнеров. Активное профильное взаимодействие структур, действующих в сходных условиях, позволяет значительно сократить расходы и повысить рентабельность предприятий-партнеров. Если отдельные показатели в структуре издержек отрасли довести до оптимального значения, достигнутого иными субъектами хозяйствования, то экономия от такого взаимодействия становится фактором, мотивирующим развитие кооперации на принципах инноваций.

С использованием калькуляционных статей расходов проанализируем динамику изменения себестоимости на примере двух продуктов – жирного сыра и весового творога 9%-ной жирности. Удельный вес первого из них в структуре реализации предприятий молочной промышленности значителен, второго – относительно невысок.

В Беларуси производство весового творога 9%-ной жирности осуществляет 21 предприятие. В общей стоимости продукции, реализуемой молокоперерабатывающими предприятиями, доля весового творога 9%-ной жирности составляет 0,6 % в объеме полученной прибыли – 0,7 %.

В целом на предприятиях отрасли, производящих весовой творог 9%-ной жирности, выявлена высокая зависимость величин прямых трудовых ( $R^2 = 0,94$ ) и косвенных затрат ( $R^2 = 0,91$ ) от объемов производства. В то же время зависимость по статье «прямые материальные затраты» ( $R^2 = 0,002$ ) была минимальной (рис. 16.5).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что разные предприятия в неравной степени относят затраты на различные виды продукции. Это подтверждает выполненный далее анализ информации о производстве жирного сыра, выявляющий низкую зависимость обобщенных показателей затрат от объемов производства.

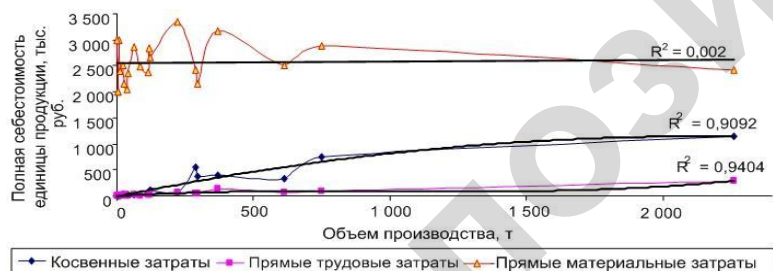


Рис. 16.5. Зависимость затрат на выпуск весового творога 9%-ной жирности от объемов производства

На предприятиях, производящих жирный сыр, не выявлено какой-либо значимой зависимости уровня косвенных ( $R^2 = 0,16$ ), прямых трудовых ( $R^2 = 0,03$ ) и материальных затрат ( $R^2 = 0,16$ ) от объемов производства (рис. 16.6).

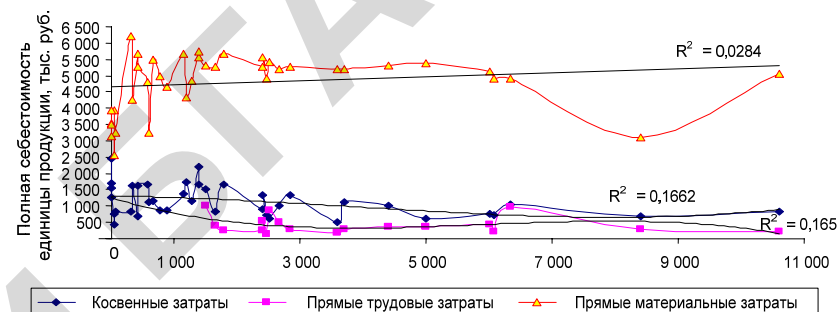


Рис. 16.6. Зависимость размеров затрат от объемов производства жирного сыра

Интенсивному развитию предприятий, перерабатывающих молочное сырье, может способствовать широкое использование новых технологий и научных достижений.

Наиболее значимыми факторами, сдерживающими снижение себестоимости мясной и молочной продукции, являются:

- высокая материалоемкость производства (81,5 %);
- особенности производимых товаров (социальная значимость, небольшие сроки хранения), обуславливающие применение мер по стабилизации цен;
- наличие барьеров сбыта, снижающих конкуренцию на рынке;
- высокая потребность перерабатывающих предприятий в интенсивном переоснащении, внедрении прогрессивных технологий и форм хозяйствования;
- недостаточный уровень концентрации, специализации и кооперирования производственных структур;
- инфляционные процессы, способствующие повышению банковских ставок по кредитам;
- недостаточная развитость торгово-сбытовой, логистической и информационной инфраструктуры;
- ограниченность опыта разработки и реализации маркетинговых технологий (в частности, бенчмаркетинга, направленного на изучение и внедрение опыта, накопленного на иных предприятиях);

недостаточный уровень продуктовой кооперации (в том числе обеспечивающей взаимодействие различных производителей с целью сбыта и продвижения продукции).

### **16.3. Формирование интегрированных маркетинговых систем в молочной промышленности**

Практика показывает: там, где, перерабатывающие предприятия имеют устойчивые связи с сельскохозяйственными товаропроизводителями, повышается общая эффективность аграрного производства. В таких формированиях рост эффективности производства достигается во многом за счет снижения затрат на промежуточных стадиях технологического процесса агропромышленного производства, а также за счет более полной загрузки производственных мощностей. Наряду с другими более успешно решается и такая важная задача, как привлечение инвестиций.

Рациональное сочетание факторов повышения конкурентоспособности в комплексе с преимуществами интегрированных структур создают предпосылки абсолютной устойчивости отраслей АПК по отношению к внешней среде и позволяют максимально реализовать производственный потенциал.

Вместе с тем проведенный анализ показывает, что процесс производства продовольствия должен подчиняться потребностям и запросам населения. В условиях возрастающего предложения покупатели выбирают товары, наиболее полно их удовлетворяющие. В настоящий момент происходит насыщение рынка качественными продуктами отечественного и импортного производства. В результате формируется рынок, который характеризуется количественным превышением предложения над спросом, перенасыщенностью рынка и постоянным ростом конкуренции.

Таким образом, проблема реализации и распределения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия становится наиболее сложной и актуальной для производителей отрасли АПК. В подобной ситуации рациональный путь уравнивания спроса и предложения – стимулировать спрос через развитие системы маркетинга. Центральным звеном такого механизма является потребность, за удовлетворение которой покупатель платит деньги. Цель маркетинга – создать товар, который будет настолько подходить покупателю, что сможет «продавать себя сам».

Существенную роль в развитии маркетинга на предприятиях молочной промышленности могут оказать интеграционные процессы, которые ориентируют предприятия на создание комплексов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, на организацию новых видов производства, выпускающих качественные продукты, удовлетворяющие требованиям рынка.

Одним из путей создания кооперативно-интеграционных формирований является формирование интегрированных маркетинговых структур (ИМС).

ИМС – это объединение организаций и субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм собственности, представляющих собой совокупность сквозной производственно-сбытовой цепи: снабжение ресурсами → производство исходного сельскохозяйственного сырья → переработка → сбыт продовольствия → розничная торговля.

По способу формирования структуры управления и распределению полномочий между субъектами интеграции ИМС делятся на 3 типа:

зависимые ИМС, в рамках которых последовательные этапы производства и распределения находятся во владении одного юридического лица. В данной роли может выступать как производитель, так и оптовая организация или розничный торговец;

договорные ИМС состоят из независимых организаций, связанных договорными отношениями и координирующих свою деятельность для достижения максимальной эффективности;

управляемые ИМС являются структурами, в которых координация всех этапов производства и распределения продукции осуществляется административными методами благодаря влиянию одного из участников.

Создание ИМС предусматривает, во-первых, углубление продуктовой специализации сельскохозяйственных организаций, концентрацию производства, рациональное разделение труда и размещение отраслей с целью лучшей адаптации сельского хозяйства к местным условиям и более производительного и эффективного использования ресурсов; во-вторых, реализацию механизмов межхозяйственной агропромышленной кооперации и интеграции, подбор предприятий-интеграторов, формирование сырьевых зон и продуктовых кооперативно-интеграционных объединений, включая сельскохозяйственные предприятия-производители исходного сырья, перерабатывающие, снабженческие, сбытовые и финансовые структуры; в-третьих, целенаправленную реализацию кон-

цепции и принципов маркетинга, создание службы маркетинга для проведения исследования рынка, определения потенциала различных групп потребителей, возможностей и конкурентных преимуществ предприятий и выпускаемой продукции.

Для товаропроизводителей, имеющих в настоящее время высокий производственный потенциал, но испытывающих острый дефицит оборотных средств, создание ВИМС позволит наметить долгосрочные перспективы развития и привлечь инвестиции в отрасль, гарантиями возврата которых может стать государство.

Таким образом, принимая во внимание заинтересованность государства в развитии АПК, инвестиционные программы, основанные на стратегическом планировании интеграционных структур, созданных по принципам ИМС, являются наиболее перспективным направлением финансирования отрасли.

В настоящее время большинство субъектов рынка республики функционируют без консолидированной стратегии маркетинга, основой которой должен стать анализ рынка и запросов потребителей. Сохраняется разрозненность звеньев технологической и управленческой цепи в связи с существованием большого количества организационно-правовых форм собственности и подчиненности. Они разобщены с точки зрения реализации функции целостного и комплексного государственного регулирования и не интегрированы в систему, имеющую единые коммерческие, маркетинговые, технологические и социальные цели.

В соответствии с различными отраслевыми программами развития предприятий перерабатывающей промышленности предусмотрены меры по оптимизации количества предприятий, сделан акцент на более полную переработку сырья на крупных предприятиях.

Например, в Минской области производится 27 % всей молочной продукции и 25 % основных видов скота и птицы. В этой связи Минская область становится важнейшим регионом перспективного развития животноводства, где необходимо проводить дальнейшую работу по углублению переработки сырья на основе изменения структуры получаемых продуктов.

Расположен этот регион в северной зоне Припятской низменности, где преобладают пойменные заливные луга, сенокосы и пастбища, которые должны стать преимущественными зонами экологически чистого молочного животноводства, развивающегося за счет естественного содержания животных на основе высококачественных

травяных кормов. Здесь можно производить конкурентоспособную и относительно недорогую молочную продукцию.

Проведенный анализ возможных путей создания кооперативно-интеграционных объединений в Минской области показал, что в сложившихся условиях наиболее оптимальным является организация управляемой вертикально-интегрированной маркетинговой структуры, цель которой – изучение и анализ рынков, а также потребителей для создания конкурентоспособных готовых мясных и молочных продуктов.

Размеры сырьевых зон, следовательно, число и профиль входящих в хозяйственные группы предприятий должны основываться на мощностях перерабатывающих и сбытовых структур и определяться в первую очередь потребностями и возможностями внутреннего и внешнего рынков, что особенно важно, поскольку угроза вытеснения отечественного АПК имеется как в среде внешней торговли, так и на внутреннем экономическом пространстве.

Следовательно, генеральная и долгосрочная стратегия развития интегрированных формирований в АПК должна заключаться в ориентации на более качественное удовлетворение растущих потребностей внутреннего и внешнего рынков. Необходимо, чтобы тактическая политика была гибкой и дифференцированной, нацеленной преимущественно на создание инфраструктуры, обеспечивающей своевременное получение и анализ рыночной информации для быстрого реагирования на изменения внешней и внутренней среды функционирования интегрированных формирований.

Экономическая целесообразность создания интегрированных структур на принципах маркетинга базируется на гибком планировании производства и переработки продукции, консолидации финансовых ресурсов, формировании более высоких доходов за счет реализации продукции углубленной переработки и улучшения ее качества, расширении рынков сбыта и др.; сокращении затрат за счет специализации и экономии на масштабах производства; системном решении различных производственных задач, вопросов социальной политики, охраны окружающей среды. Вместе с тем для успешного решения вышеназванных задач требуется дальнейшее объединение не только перерабатывающих предприятий, но также сельскохозяйственных и сбытовых организаций.

В данном контексте целесообразной является концентрация усилий на трех основных направлениях деятельности: производство, переработка и реализация продовольствия. Должны выполняться

следующие задачи: обеспечение единой государственной политики по управлению производством, переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции; обеспечение населения качественным, конкурентоспособным продовольствием и услугами; объединение капиталов и инвестиционных ресурсов; укрепление рыночных позиций за счет удовлетворения потребителей и снижения издержек на разных стадиях цепи; проведение согласованной инвестиционной и маркетинговой политики. Маркетинговая деятельность позволяет систематизировать и конкретизировать весь комплекс указанных решений.

Опыт наиболее успешных предприятий (ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Молочный Мир») показывает, что внедрение маркетингового подхода в управлении предполагает ориентацию на потребителя, способствует решению задач, которые должны включать: разработку стратегии развития хозяйствующего субъекта; определение нормативов конкурентоспособности товара и предприятия; порядок применения на всех стадиях жизненного цикла товара концепции маркетинга; создание системы интегрированных маркетинговых коммуникаций; формы сбыта товаров.

В этой связи разработка маркетинговой стратегии – важнейший элемент развития интегрированных формирований. Основная маркетинговая задача данного этапа заключается в более эффективном согласовании возможностей интеграционной группы и запросов потребителей. Результатом этого процесса является предоставление целевым потребителям благ, удовлетворяющих их потребности, и достижение организацией своих целей (рис. 16.7).

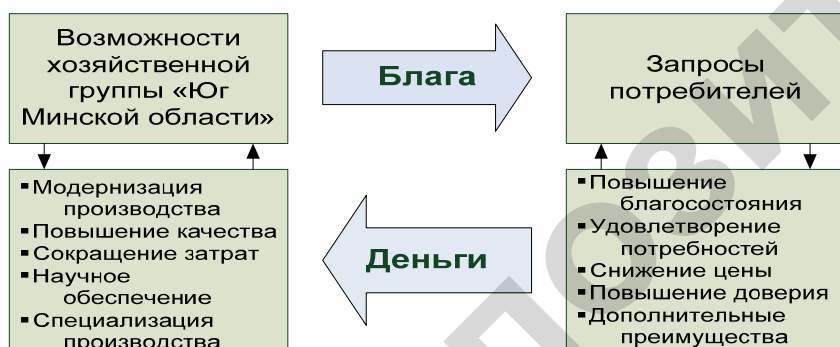


Рис. 16.7. Взаимодействие потребителей и хозяйственной группы «Юг Минской области»

Потребитель ценит, прежде всего, не только физический продукт, но и те блага, выгоды, конечный результат, которые будут получены при использовании продукции, выпускаемой предприятиями группы.

Конкурентоспособность интеграционного формирования и его устойчивое развитие во многом зависят от наличия и эффективного использования сложившихся внешних условий: формирования рыночной экономики, использования ее законов (спроса и предложения, закона стоимости и др.), наличия необходимых факторов производства и их комбинации, развитого спроса, зрелости конкурентной среды, качества управления, государственной политики и использования благоприятных условий.

Как показывает мировая практика, появление на рынке сильных конкурентов не только не ухудшает положения предприятий, но наоборот, способно дать толчок к дальнейшему развитию отрасли и переходу ее на качественно новый уровень. Опыт борьбы, полученный на внутреннем рынке, усиливает конкурентные преимущества производителей, что позволяет им успешно экспортировать свою продукцию в другие страны.

Таким образом, изучение и анализ конкурентов – это один из основных элементов стратегии развития. Конкуренты являются важной составляющей внешней микросреды организации, без учета и изучения которой невозможна разработка приемлемой стратегии и тактики функционирования создаваемого интегрированного формирования. Конкуренция в общем смысле может быть определена как соперничество между отдельными хозяйствующими единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели. В условиях рынка целью становится ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, существующий на доступных организации сегментах рынка (рис. 16.8).

При помощи стратегии маркетинга, которая включает в себя совокупность элементов маркетинговой деятельности, интегрированные формирования для получения существенной доли платежеспособного спроса способны создавать конкурентоспособные товары, которые в большей степени, чем продукты конкурентов, удовлетворяют запросы потребителей. Таким образом, повышение конкурентоспособности через развитие маркетингового управления становится одной из основных задач.

В создаваемой вертикально-интегрированной маркетинговой структуре следует развивать маркетинг как концепцию рыночного

управления, что позволит подчинить весь процесс производства, переработки и распределения товаров потребностям рынка.



Рис. 16.8. Блок-схема параметров конкурентоспособности

Реализация функций маркетинга формирует потребительную ценность продукции, следовательно, прямо пропорциональна достижению предприятием конкурентоспособности. Эффективность единой политики вытекает из экономии затрат на организацию маркетинговой и производственной деятельности. В интегрированном формировании представляется возможным точное перенесение на

другие хозяйственные субъекты апробированных и зарекомендовавших себя эффективных методов управления, технологий производства и переработки. Следовательно, в настоящий момент наибольших инвестиций требует именно маркетинг. Необходимо построение отраслевой цепи стоимости «сырье – производство – дизайн – дистрибуция – маркетинг», где акцент будет смещен на три последних звена. Вместе с тем осуществление маркетинговой деятельности является дорогостоящим мероприятием, и, как показывает практика, только крупные организации могут позволить себе такие расходы.

Весомым аргументом в пользу создания крупных интегрированных формирований является возможность вкладывать достаточные финансовые средства в маркетинговую деятельность. В такой ситуации затраты на ее осуществление распределяются между участниками интегрированного формирования.

Для устойчивого развития интеграционных процессов необходимо соблюдение следующих принципов:

- обеспечение и повышение конкурентоспособности;
- координация и реализация внутренних интересов различных субъектов интегрированных формирований и задач государственного и регионального развития;
- ориентация всех участников единой технологической цепи «производство – переработка – реализация готовой продукции» на выявление и удовлетворение потребностей рынка;
- организация производственных и технологических процессов посредством развития системы маркетингового управления.

В настоящее время большинство субъектов молочного подкомплекса республики функционируют без консолидированной стратегии маркетинга. Сохраняется разрозненность звеньев технологической и управленческой цепи. Они разобщены с точки зрения реализации функции целостного и комплексного государственного регулирования и не интегрированы в систему, имеющую единые маркетинговые, управленческие, технологические и социальные цели.

Очевидно, что эффективность функционирования вновь создаваемых крупных интегрированных формирований будет зависеть от грамотного управления на каждом из этапов их становления. Организация маркетингового управления позволит при этом наилучшим образом удовлетворить запросы потребителей. Повышение конкурентоспособности через развитие маркетинговой стратегии управления становится в настоящий момент одной из основных задач

кооперации и интеграции. Эффективность отрасли зависит от ее способности своевременно приспособиться к требованиям рынка.

Следовательно, при развитии интеграции и кооперации необходимо консолидировать и направлять ресурсы и усилия на выявление и насыщение рыночного спроса. В данной связи удовлетворение и развитие потребностей становится определяющим и решающим принципом повышения конкурентоспособности и эффективности сельскохозяйственного производства.

## **Тема 17. ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

17.1. Экономическая эффективность производства и реализации мясопродуктов.

17.2. Резервы снижения себестоимости и повышения рентабельности продукции.

17.3. Повышение экспортного потенциала, конкурентоспособности мясных продуктов.

17.4. Оптимизация сырьевых зон мясоперерабатывающих организаций.

### **17.1. Экономическая эффективность производства и реализации мясопродуктов**

Стратегической задачей сельского хозяйства Республики Беларусь является производство важнейших продуктов питания, главным образом – для обеспечения потребности населения, а также на экспорт – для приобретения взамен энергоресурсов и других материально-технических средств, не производимых предприятиями страны.

Важность мясного подкомплекса определена высокой ценностью его конечной продукции в структуре питания населения республики. Научно обоснованная норма потребления мяса и продуктов из него для жителей нашего региона в соответствии с медицинскими нормами составляет 80 кг на душу населения в год. Фактическое потребление в 2010 г. составило 84 кг.

Наша республика располагает благоприятными природно-климатическими, географическими, экологическими условиями для развития ведущих отраслей животноводства. Но, несмотря на это, население не обеспечено достаточным количеством мясных продуктов питания. Причем такое состояние характерно для большинства стран мира. Объективным решением данной проблемы является развитие животноводства мясного направления, особенно выращивание крупного рогатого скота.

Приоритетность развития скотоводства обусловлена конъюнктурой мирового аграрного рынка, на котором спрос на говядину примерно соответствует предложению (спрос на нее удовлетворяется на 72 %), а свинина и птица находятся в избытке. Кроме того, цены на говядину на мировом рынке значительно выше, чем на птицу и свинину, что объясняется более высокими ее питательными свойствами.

К тому же производство мяса свиней и птицы является зерноемким, а его осуществление на импортном зерне – дорогостоящим.

Республика Беларусь имеет достаточный опыт производства мяса крупного рогатого скота. Ряд хозяйств (СПК «Агрокомбинат «Снов», СПК «Прогресс – Вертелишки» и др.) получает среднесуточные привесы на откорме 1 кг и более, что соответствует лучшим зарубежным показателям.

Наращивание объемов животноводческой продукции создает еще одно преимущество – благоприятные условия для развития ведущих отраслей и перерабатывающей промышленности – мясной и молочной, удельный вес которых в общем объеме производства составляет свыше 42 %. Беларусь располагает значительными мощностями по переработке животноводческого сырья, квалифицированными кадрами, опытом производства высококачественной мясной и молочной продукции

Продукция мясной и молочной промышленности и животноводческое сырье являются основными статьями экспорта АПК, обеспечивая до 90 % валютных поступлений (рис. 17.1, 17.2).

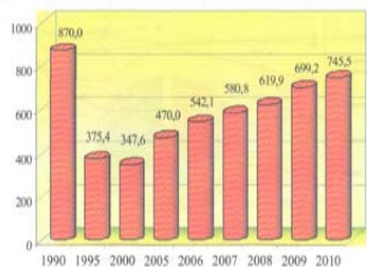


Рис. 17.1. Динамика производства мяса и субпродуктов 1 категории, тыс. т

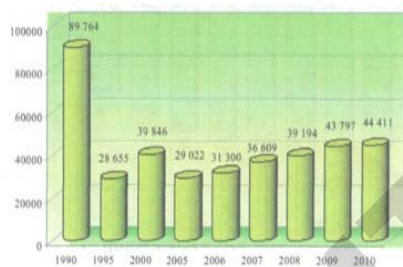


Рис. 17.2. Динамика производства мясных консервов, туб

В настоящее время государственная поддержка отрасли животноводства и производства мяса в Республике Беларусь обеспечивается и закреплена в Комплексном плане развития перерабатывающей промышленности Республики Беларусь на 2008–2015 гг., утвержденном Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 37 от 15.01.2008 г.; Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., утвержденной Указом Президента Республики Беларусь № 136 от 11.04.2011 г., а также республиканских программах производства свинины и говья-

дины на животноводческих комплексах, дальнейшего развития птицеводства и племенного дела в животноводстве.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. поставлена задача повышения эффективности деятельности агропромышленного комплекса на основе перехода на интенсивный путь развития и внедрение передовых технологий. Усилия в этой сфере будут сконцентрированы на формировании высокорентабельного и устойчивого сельскохозяйственного производства и переработки сельскохозяйственной продукции с высоким уровнем механизации и автоматизации, соответствующим мировым аналогам. В программе также предусмотрены преобразования мясного подкомплекса республики.

В 2015 г. планируется произвести в сельскохозяйственных и иных организациях республики 870 тыс. т крупного рогатого скота в живом весе. В этих целях будет продолжена работа по совершенствованию породного состава, обеспечивающего среднесуточные привесы на выращивании и откорме не менее 850–900 г, а мясных пород – до 1000 г при снижении затрат кормов до 7,5–8 к. ед. Одновременно производство свинины предусматривается довести до 630 тыс. т при среднесуточных привесах на выращивании и откорме 650–700 г и конверсии корма 3–3,2 кг. Для этого планируется строительство 72 современных комплексов по выращиванию свиней с законченным циклом производства общей мощностью 180 тыс. т свинины в год и 38 репродукторов на действующих комплексах, четырех племенных заводов с использованием на них прогрессивных технологических решений. Продолжится модернизация действующих свиноводческих комплексов. Особое внимание будет уделено племенной работе и производству высококачественных премиксов и комбикормов.

Дальнейшее развитие получит птицеводство. Предусматривается увеличить производство мяса птицы в живом весе до 568,7 тыс. т и до 2,7 млрд яиц. Для этого потребуются внедрение прогрессивных технологий производства и повышение среднесуточных привесов бройлеров до 60 г, совершенствование племенной базы яичного птицеводства, позволяющей создавать кроссы птицы с генетическим потенциалом продуктивности 330–340 яиц в год на несушку.

Предполагается совершенствование структуры производства, углубление специализации и повышение концентрации мощностей перерабатывающих организаций, комплексное использование мясного сырья и увеличение глубины его переработки, в т. ч. концен-

трация не менее 80 % переработки скота в крупных, технически оснащенных мясоперерабатывающих организациях.

Будет обеспечена дальнейшая модернизация мясного производства, что позволит увеличить производство мяса и субпродуктов до 430 тыс. т в 2015 г., колбасных изделий – 190 тыс. т, полуфабрикатов – 60 тыс. т.

Таким образом, государством определяются приоритетные направления развития отрасли животноводства и переработки мяса, достижение которых возможно только при заинтересованности всех сельскохозяйственных производителей в результатах своей деятельности.

Современное животноводство в ведущих странах мира характеризуется динамичным развитием, освоением интенсивных технологий, постоянным повышением продуктивности животных, что обеспечивает устойчивое увеличение производства продукции. Однако во всех странах мира произошло изменение в численности поголовья животных, в объеме и структуре производства отдельных видов животноводческой продукции. К примеру, поголовье крупного рогатого скота за 10 лет увеличилось на 3,4 %.

Заниматься мясным животноводством становится прибыльно и выгодно. После двухлетнего перерыва мясная отрасль в развитых странах пошла вверх. Ожидается значительный рост в Северной Америке ввиду возросшего спроса, который, по данным исследований ФАО, увеличился на 14 %. Значительно возросли показатели и в Австралии (на 9 %).

В Южной Америке ориентированное на экспорт животноводство растет высокими темпами. Намечился рост и в Азии, где спрос на мясо за последние 10 лет увеличился на 25 %. В результате 80 % прироста продукции, а это 7 млн т, приходится на развивающиеся страны. И если в начале 90-х гг. на них приходилось 43 % мирового потребления мяса, то сейчас – 58 %. По статистике на душу населения приходится 42 кг на человека в год: 84 кг – в развитых странах, 31 кг – в развивающихся.

В настоящее время в мире усиливаются требования к безопасности пищевых продуктов, прежде всего – к биологической. Если еще лет десять назад производители мяса достигали высоких привесов за счет использования биологических стимуляторов роста, то сейчас в высокоразвитых странах фактор экологической безопасности продовольствия определяет выбор потребителей. Так, система качества ИСО14001 отличается от своих предшественников тем, что главным критерием определения продукции качественной является ее экологическая безопасность. На мировом рынке считаются кон-

курентоспособными только те предприятия, продукция которых сертифицирована по системе качества ИСО14001.

В структуре мирового производства говядины и телятины лидирующие позиции принадлежат США (около 23 %), Бразилии (около 8 %), ЕС (около 8 %).

Одним из лидеров на мировом рынке мяса является Канада (3 % мирового уровня). Канадское стадо крупного рогатого скота состоит в основном из породы Бос Таурус, мясо которой отличается особой мягкостью и вкусом. Это обеспечивает отрасли успех на внешнем рынке и дает экономике Канады более 30 млрд долларов США ежегодно прибыли.

Ее мясное производство отличается высокими показателями: среднесуточные привесы животных на выращивании и откорме достигают 1300 г, а на отдельных фермах – 1400 г. При численности скота на ферме более 70 гол. для их содержания используется боксовая система, на мелких фермах – привязная. При содержании до 150 гол. летом применяется пастбищное содержание, на крупных фермах – круглогодичное стойловое.

Компьютеризированные системы кормления в Канаде не применяются с 1985 г. Считается, что успех в мясном скотоводстве обеспечивает кормление животных соответственно потребности. По мнению специалистов и фермеров, корм постоянно должен находиться перед глазами коровы. Основные виды кормов – кукуруза, люцерна, соевый шрот.

Организация мясной отрасли базируется в основном на беспривязном содержании скота, это, в свою очередь, позволяет до минимума сократить затраты. В большинстве случаев ферма, имеющая 300 гол. скота, полностью обслуживается 3 работниками.

Все эти факторы в совокупности позволяют Канаде занимать лидирующие позиции на мировом рынке мяса.

## **17.2. Резервы снижения себестоимости и повышения рентабельности продукции**

Несмотря на то, что в Республике Беларусь производство мяса крупного рогатого скота является в настоящее время убыточным (табл. 17.1), производство говядины может стать одним из приоритетных направлений развития животноводства. Прежде всего это обусловлено повышенным спросом населения республики на качественное и относительно недорогое мясо. К тому же наша страна



имеет большой опыт производства мяса крупного рогатого скота, имеются достаточные мощности для промышленного производства продукции животноводства (по выращиванию и откорму крупного рогатого скота – 103 комплекса). В перспективе при грамотном использовании имеющегося потенциала предприятия республики смогут выйти на мировой рынок мяса говядины, зарекомендовав себя как производитель конкурентоспособной продукции.

Таблица 17.1

Динамика экономической эффективности (рентабельности) производства продукции животноводства, реализованной сельскохозяйственными организациями Республики Беларусь, %

Рентабельность	Год						
	2000	2004	2005	2008	2009	2010	2011
Продукции животноводства в целом	-8,8	0,6	3,4	1,9	-2,5	-2,4	13,8
в т. ч.							
молока	-16,5	16,4	13,8	18,4	5,5	12,4	27,1
мяса:							
крупного рогатого скота	-17,9	-25,1	-22,6	-28,0	-26,2	-31,1	-5,7
свиней	-0,9	3,9	14,0	5,1	5,1	-3,1	10,0
птицы	1,4	12,1	26,7	11,9	19,6	18,3	24,2

Повышение экономической эффективности развития животноводства – одна из важнейших задач всех сельскохозяйственных организаций и государственных структур управления аграрным сектором. Это связано с обеспечением роста продуктивности скота, получением продукции высокого качества при экономически обоснованных затратах, рациональном использовании производственных ресурсов и, безусловно, установлении стимулирующих закупочных цен на реализуемое хозяйствами мясо КРС.

Отрасль скотоводства при интенсивном ведении, выходе на оптимальные параметры производства продукции, высоком ее качестве, нормативном потреблении ресурсов и экономически обоснованном государственном регулировании должна развиваться на уровне рентабельности, позволяющем хозяйствам вести расширенное воспроизводство.

В последние годы скотоводство испытывает ряд проблем. Это результат низкой окупаемости ресурсов вследствие резкого снижения продуктивности скота, крайне недостаточной материальной заинтересованности работников, несоответствия ценового механизма складывающимся издержкам. Состояние отрасли животноводства усугубляется экономическими проблемами, свойственными народному хозяйству и экономике республики. Решение проблем сводится прежде всего к реализации организационно-экономических факторов, принятию мер по укреплению трудовой, производственной и технологической дисциплины, рациональному использованию материально-технических ресурсов.

В группе организационных факторов наиболее существенными являются:

- рациональная организация производства и трудовых процессов в отраслях сельского хозяйства;

- организация связей и взаимоотношений между предприятиями и структурными подразделениями в технологической цепи получения конечной продукции;

- организация эффективного управления, выгодной кооперации труда, производственной кооперации.

Основные резервы роста экономической эффективности производства мяса заключены в укреплении кормовой базы и использовании полнорационных кормовых смесей, сбалансированных, в первую очередь, по кормовому белку (что возможно за счет скормливания животным комбикормов, приготовленных на промышленных предприятиях, а также в собственных цехах, но обогащенных всеми необходимыми ингредиентами); увеличении производства зерна бобовых культур непосредственно в хозяйствах и включении их в рацион животных; более рациональном использовании отходов мясоперерабатывающих предприятий, рыбокомбинатов и других местных источников пополнения кормового белка; улучшении племенных и породных качеств поголовья; всесторонней индустриализации отрасли; углублении специализации и обеспечении оптимальной концентрации поголовья; применении межлинейной гибридизации и межпородного промышленного скрещивания; внедрении индустриальной технологии производства говядины, свинины, мяса птицы; применении в массовом производстве по выращиванию животных новейших достижений научно-технического прогресса, широком распространении передового опыта работы этой отрасли; а также в повышении квалификации кадров; внедре-

нии прогрессивных форм организации производства, труда и управления, материальной и моральной заинтересованности в конечных результатах труда; внедрении различных форм организации и стимулирования труда в рыночных условиях; маркетинговом подходе к сбыту продукции.

Из многообразия факторов и путей повышения эффективности ведения отрасли животноводства особое значение имеют:

интенсификация отрасли с целью снижения неблагоприятного влияния природных условий на результаты производства;

внедрение достижений научно-технического прогресса, развитие производственной инфраструктуры;

развитие специализации и концентрации производства мяса на базе межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции;

совершенствование экономических отношений и условий работы в отрасли животноводства;

совершенствование экономических взаимоотношений сельскохозяйственных организаций, промышленных и заготовительных предприятий, повышение их взаимной ответственности за увеличение выхода конечной продукции и снижение затрат на ее производство.

На рынке мясной продукции республики функционирует около 300 предприятий. Однако значительный вклад в отрасль вносят 26 предприятий мясной промышленности. Данными предприятиями производится 70 % мяса и субпродуктов I категории и 75 % колбасных изделий.

Процессы, происходящие в мясной промышленности, во многом обусловлены общей ситуацией в АПК. Производители мясного сырья, т. е. сельскохозяйственные организации, быстро осознали, что налаживание собственной переработки гораздо эффективнее, по сравнению со сбытом дешевых сырьевых ресурсов. В связи с этим появились многочисленные мини-цеха по производству мяскоколбасных изделий. Отмечая некоторую позитивность таких изменений, следует высказать опасение в том, что сельчане не всегда владеют необходимым оборудованием, квалификацией и технологией перерабатывающего производства. В результате страдает качество продукции, сужается ее ассортимент и возрастает отходность, а кроме того, крупные перерабатывающие комбинаты в этих условиях испытывают дефицит сырьевых ресурсов, и их производственные мощности не полностью загружены. В 2010 г. использование производственных мощностей по переработке мяса в Республике Беларусь составило около 74 %, что, тем не менее, выше, чем в 2000 г., когда

мощности использовались всего на 40 %, однако резерв, составляющий около 1/3 имеющихся мощностей, все же может быть освоен.

В этой ситуации ресурсосберегающая деятельность на предприятии мясной индустрии способна улучшить экономическую обстановку в отрасли и создать благоприятные условия для повышения качества мясной продукции.

Применительно к мясной промышленности ресурсосберегающая политика требует осуществления мер по широкому внедрению малоотходных и безотходных технологий, перевооружению производства на основе современного оборудования, обеспечивающих комплексную переработку сырья и высокое качество получаемой продукции, исключая или существенно снижающих вредное воздействие на окружающую среду. Актуальность широкого внедрения на мясокомбинатах безотходных технологий исходит из того, что удельный вес сырья в структуре себестоимости вырабатываемой продукции составляет 94–96 % (табл. 17.2). В этой связи увеличение степени использования сырья, исключение или минимизация его потерь обеспечивают высокую экономическую эффективность.

Таблица 17.2

Структура себестоимости производства вареных колбасных изделий на Минском мясокомбинате по состоянию на 1.01.2010 г.

Но- мер стро- ки	Наименование статей	Код	Фактические затраты	
			на всю продук- цию млн руб.	на единицу продук- ции, тыс. руб.
А	Б	В	1	2
	Выпуск (10) 13 574			
<b>I. Затраты на производство</b>				
1	Сырье и основные материалы:	20	85 028	6 264
	в т. ч. плата за проценты по ссудам, полученным для расчетов со сдатчиками сырья	21		
2	Измерение остатков незавершенного производства	30	526	39
3	Возвратные отходы (вычитаются)	40		
4	Естественная убыль	50	451	33

Продолжение табл.17.2

Но- мер стро ки	Наименование статей	Код	Фактические затраты	
			на всю продук- цию млн руб.	на единицу продук- ции, тыс. руб.
А	Б	В	1	2
5	Покупные изделия и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций	60	231	17
6	Транспортно-заготовительные расходы	70		
7	Итого сырья (за вычетом отходов) (коды 20 плюс 30, минус 40, плюс с 50 по 70)	80	86 236	6 353
8	Вспомогательные материалы на технологические цели	90	4 060	299
9	Топливо и энергия на технологические цели	100	1 841	136
10	Расходы на оплату труда производственных рабочих	110	3 523	260
11	Отчисления на социальные нужды	120	1 149	85
12	Расходы на подготовку и освоение производства	130		
13	Расходы на содержание и эксплуатацию холодильника	140	2 560	189
14	Общепроизводственные расходы	150	7 011	517
15	Общехозяйственные расходы	160	2 551	188
16	Потери от брака	170		
17	Прочие производственные расходы	180	25	2
18	Производственная себестоимость (коды с 80 по 180)	190	108 956	8 027
19	Сопутствующая продукция (вычитается)	200		
20	Коммерческие расходы:	210	3 522	259
	в т. ч. отчисления во внебюджетные фонды	211		

Окончание табл.17.2

Но- мер стро ки	Наименование статей	Код	Фактические затраты	
			на всю продук- цию млн руб.	на единицу продук- ции, тыс. руб.
А	Б	В	1	2
21	Полная себестоимость всей продукции (код 190-200+210)	220	112 478	8 286
<b>II. Производственные показатели</b>				
22	Переработка скота (птицы), т живого веса	230		X
23	Выработка мяса в натуре, т	240	13 574	X
24	Объем продукции без налогов и отчислений, включаемых в выручку	250	113 936	8 394

Однако задача комплексного использования сырья и устранения производственных потерь в мясной промышленности до настоящего времени полностью не решена. Анализ показывает, что в целом по отрасли продукты переработки скота, направляемые на пищевые цели, составляют 64 % по отношению к живой массе, на кормовые цели – 12 %, на выработку технической продукции – 10 % и неиспользуемые – 14 %. Неиспользуемые отходы, возникающие в результате низкого технического уровня производства, недостатков в его организации, технологии переработки и качества сырья, представляют собой потери.

Развитие мясной отрасли, как и других перерабатывающих отраслей, связано не только с ростом производства продукции, но и с увеличением эффективности работы предприятий, выпуском конкурентоспособной продукции, реализуемой на внутреннем и внешнем рынках; разработкой, производством и выпуском на рынок новой продукции. Высокий риск при внедрении новшества, накладываясь на значительный риск от незнания потенциального покупателя, может сделать неэффективной и убыточной деятельность любого предприятия.

Основной задачей, стоящей перед мясоперерабатывающей промышленностью, является комплексная, безотходная технология переработки скота с целью производства максимально возможного количества товарной конкурентоспособной продукции.

Мясная промышленность в республике развивалась как отрасль комбинированного производства. Основной тип предприятия – мясокомбинат обеспечивает убой скота, комплексную переработку и выпуск широкого ассортимента продукции пищевого, кормового и технического назначения.

Рациональное использование сырья предусматривает сохранение всех его позитивных качеств по всей технологической цепочке, связанной с переработкой: от транспортировки скота и его убоя до упаковки и хранения готовой продукции. Действующие технологии направлены на выработку максимального количества пищевой продукции из самого дорогого сырья – мяса. Соответственно ведется сортовое деление туш, разрабатываются схемы их разделки, вырабатывается ассортимент пищевой, кормовой и технической продукции, создаются новые технологии и оборудование.

Одним из главных показателей глубины переработки сырья является ценовое выражение: стоимость выпуска товарной продукции из 1 т переработанного скота. Этот показатель зависит от мощности предприятия и согласно имеющимся данным повышается с увеличением объема производства. Эксплуатация мелких предприятий объективно сопровождается более нерациональным использованием мясного сырья, обусловленным, прежде всего, небольшими объемами производства и их невысокими техническими возможностями.

Мясная промышленность в настоящее время имеет ряд резервов для увеличения производимой продукции, которые должны быть реализованы. Одним из резервов является сокращение усушки мяса и мясопродуктов в процессе производства и хранения. Здесь особую роль играют совершенствование технологии термической обработки мяса и мясопродукции и соответствующее оборудование. Определенные перспективы имеет и ресурсосберегающая технология переработки парного мяса для производства продукции. В связи с этим совершенствование способов разделки сырья, его термической обработки остается одной из главных задач специалистов.

Резервом увеличения количества мясных ресурсов является переработка кости на пищевые цели. Известно, что кость содержит около 20 % белков, основным из которых является коллаген. Этот белок содержит сравнительно низкое количество незаменимых аминокислот, вследствие чего о нем сложилось мнение как о не вполне полноценном. Однако, используя современные технологии, на основе коллагена, особенно при его сочетании с мышечным белком, возможно получение высокопитательной продукции.

Кровь, содержащую более 17 % белков, богатых почти всеми незаменимыми аминокислотами, минеральными веществами, витаминами, всегда относили к наиболее перспективному источнику белка животного происхождения. Гемоглобин крови представляет собой ценный источник белка с высоким содержанием железа, которое легче усваивается организмом человека, чем соединения этого элемента в других продуктах. На крупных мясоперерабатывающих предприятиях республики практически вся кровь (95 %) используется для производства пищевой продукции, остальная часть – для производства кормов.

Важной задачей мясной промышленности является рациональное использование субпродуктов. Использование субпродуктов I категории особых проблем не вызывает, так как они широко применяются при производстве разнообразной продукции. Субпродукты II категории, имеющие меньшее использование, следует включать в определенных количествах в рецептуры различных изделий: колбасы, паштеты, фарши, консервы. Крупные предприятия используют 80 % их ресурсов.

Таким образом, современные мясокомбинаты полного технологического цикла располагают необходимыми технологиями и оборудованием для комплексной, безотходной переработки скота, и следует эти возможности использовать в полной мере.

### **17.3. Повышение экспортного потенциала, конкурентоспособности мясных продуктов**

Перерабатывающая промышленность Беларуси в технологической цепочке «производство – переработка – реализация» является одним из основных звеньев. Ее задача – рационально использовать сырье, выпускать конкурентоспособную продукцию для различных слоев населения республики и на экспорт, разнообразного ассортимента, высокого качества, отвечающую современным концепциям науки о питании.

В целом внешнеэкономическую деятельность мясного подкомплекса республики последних лет характеризует расширение экспортно-импортных операций при превышении темпов роста экспорта над импортом с сохраняющимся положительным сальдо внешнеторгового оборота (табл. 17.3).

С учетом имеющегося потенциала животноводства, опыта и традиций мясной индустрии, мясопродуктовый подкомплекс Беларуси должен оставаться и в дальнейшем ориентированным на экспорт.

Предпочтительным является развитие экспортно-импортных операций со странами ближнего зарубежья.

Таблица 17.3

Внешнеторговое сальдо торговли мясом Республики Беларусь  
в динамике за 2000–2009 гг.

Показатель	Годы							2009 в % к 2000
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Экспорт, тыс. т								
говядина мороженая	6,0	43,5	46,6	58,4	41,8	34,5	60,4	рост в 10 раз
свинина	14,4	14,7	23,4	36,8	14,9	31,3	17,1	118,8
птица	6,8	13,2	10,5	9,0	7,9	6,2	20,9	рост в 3 раза
Импорт, тыс. т								
говядина мороженая	1,8	2,2	1,6	11,8	0,4	0,8	0,4	22,2
свинина	5,1	35,8	30,8	40,0	7,6	49,9	22,6	рост в 4,5 раза
птица	21,6	15,5	20,2	17,7	12,5	11,4	10,9	50,5
Итого Экспорт – импорт, тыс. т	-1,3	17,9	27,9	34,7	44,1	9,9	64,5	

Освоение более широкой географии мирового рынка предполагается только в качестве стратегического направления.

В существующей ситуации функции технологии в производстве и реализации продукции становятся особенно важными. Именно технологи должны искать рациональные решения по созданию новых видов продукции, снижать комплекс затрат на производстве, защищать отечественный рынок от вторжения зарубежной продукции за счет лучшего качества и приемлемой цены.

Анализ деятельности предприятий зарубежных стран показывает, что усилия специалистов там направлены на разработку новых тех-

нологий с использованием нетрадиционных носителей энергии (СВЧ, микроволны, электромагнитное излучение), биотехнологий, физико-химических воздействий. Это позволяет интенсифицировать технологии, создавать продукты новых, нетрадиционных рецептур, улучшенного состава, с высокими органолептическими показателями. При этом достигается увеличение сроков хранения продукции, улучшаются санитарно-гигиенические условия на предприятиях, повышается экологическая безопасность процессов. Технический прогресс в дальнейшем будет направлен на развитие исследований в области пищевой химии, биотехнологии, микробиологии, гигиены питания и разработку на этой основе модульного принципа конструирования новых продуктов с заданными свойствами.

Разрабатывая новые технологии, создавая новые продукты питания, необходимо учитывать и тот фактор, что структура потребления продуктов питания с различного типа добавками должна соответствовать физиологическим потребностям всех категорий населения.

В настоящее время в мясной отрасли отмечаются новые тенденции, направленные на создание принципиально нового поколения многофункциональных продуктов. Известно, что мясо как белковожировое сырье содержит в значительных количествах все незаменимые кислоты, насыщенные и ненасыщенные жирные кислоты, макро- и микроэлементы, витамины. В настоящее время освоен ассортимент разнообразных мясных продуктов. Однако в состав традиционных продуктов не входят в необходимых количествах вещества, удовлетворяющие потребности человеческого организма в энергетических и пластических материалах. Для максимального повышения усвояемости мясных продуктов, обеспечения нормального протекания обменных процессов в организме человека необходимо создание комбинированных изделий с добавлением в мясное сырье различного вида добавок специального назначения. Одной из таких добавок, которая по многим причинам нашла применение, является растительное сырье. Необходимы комплексные добавки, содержащие пищевые волокна, витамины, макро- и микроэлементы, которые позволяют произвести сбалансирование мясной продукции, повысить биологическую ценность продукции и снизить ее калорийность.

Таким образом, перед специалистами мясной отрасли на современном этапе в условиях рыночных отношений возникает задача создания пищевых продуктов нового поколения, обладающих общеукрепляющими и специфическими свойствами. Важно обеспечить потребность организма в необходимых ему компонентах при

организации рационального питания без избыточных энергетических и гастрономических нагрузок.

Производство и переработка мяса должны быть не только социально ориентированными, обеспечивать продовольственную безопасность государства и удовлетворять потребительский спрос, но и способными включиться в международное разделение труда, привлекать необходимые валютные средства и капиталы для дальнейшего наращивания производственного потенциала.

Существующая производственно-экономическая база перерабатывающих предприятий мясной промышленности способна полностью обеспечить население республики качественными мясными продуктами. Однако около 40 % продовольствия должно экспортироваться. Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках, необходима реализация комплекса мер по техническому перевооружению перерабатывающих предприятий, совершенствованию структуры производства, углублению специализации и повышению концентрации мощностей по переработке мясного сырья, повышению качества его и готовой продукции. Это в совокупности позволит обеспечить рентабельное производство предприятий мясной промышленности и устойчивое их развитие.

#### **17.4. Оптимизация сырьевых зон мясоперерабатывающих организаций**

Сложная производственная и экономическая ситуация, неполная загрузка мощностей сказываются на себестоимости выпускаемой продукции, которая поднялась уже до уровня, не позволяющего поддерживать требуемую конкурентность производства и сбыта готового продовольствия. Усугубляющим фактором является то, что внутри продуктовых подкомплексов практически нет резерва, чтобы, например, за счет регулирования цен между звеньями технологической цепи перераспределять стоимостные результаты. Не может дать для перерабатывающих предприятий существенного эффекта и совершенствование структуры производства, так как в последние годы практически нельзя выделить стабильно прибыльные виды продукции. Поэтому на современном этапе требуется более широкое и последовательное развитие кооперативно-интеграционных процессов на всех уровнях управления АПК. Необходимо увеличение количества интегрированных структур, участники которых должны рабо-

тать на конечный результат. Мясокомбинаты обязаны сами создавать для себя сырьевые зоны. Сырьевое обеспечение оказывает большое влияние на бесперебойную и эффективную работу предприятия.

Мировой опыт показывает, что там, где перерабатывающие предприятия имеют мощные сырьевые зоны, устойчивые связи с сельскохозяйственными товаропроизводителями, повышается общая эффективность аграрного производства. В таких формированиях повышение эффективности производства достигается во многом за счет снижения затрат на промежуточных стадиях технологического процесса агропромышленного производства, а также за счет более полной загрузки производственных мощностей. Наряду с другими более успешно решается и такая важная задача, как привлечение инвестиций.

В нынешних условиях существует необходимость развития агропромышленной интеграции на основе обеспечения технического, технологического, экономического единства и непрерывности этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции с целью стабилизации агропромышленного производства и повышения его экономической эффективности (рис. 17.3).

Традиционное содержание региональной экономической стратегии нацелено на определение оптимальной территориальной структуры и размеров производства как в стране в целом, так и в каждом конкретном регионе.

Сложившаяся практика государственного управления социально-экономическим развитием в странах СНГ базируется на учете отраслевых и региональных факторов повышения эффективности. Наиболее значимые решения принимаются на уровне стратегического управления регионом.

Интегрированные структуры регионального уровня способны добиваться существенного снижения производственных издержек, оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, повышать уровень использования производственных мощностей и эффективность привлечения трудовых и финансовых ресурсов. Интеграция сокращает зависимость от посредников, решает проблему согласования интересов сельхозпроизводителей, перерабатывающих предприятий и организаций торговли, смягчая диспаритет между ценами на продукцию сельского хозяйства и розничной ценой продовольствия.

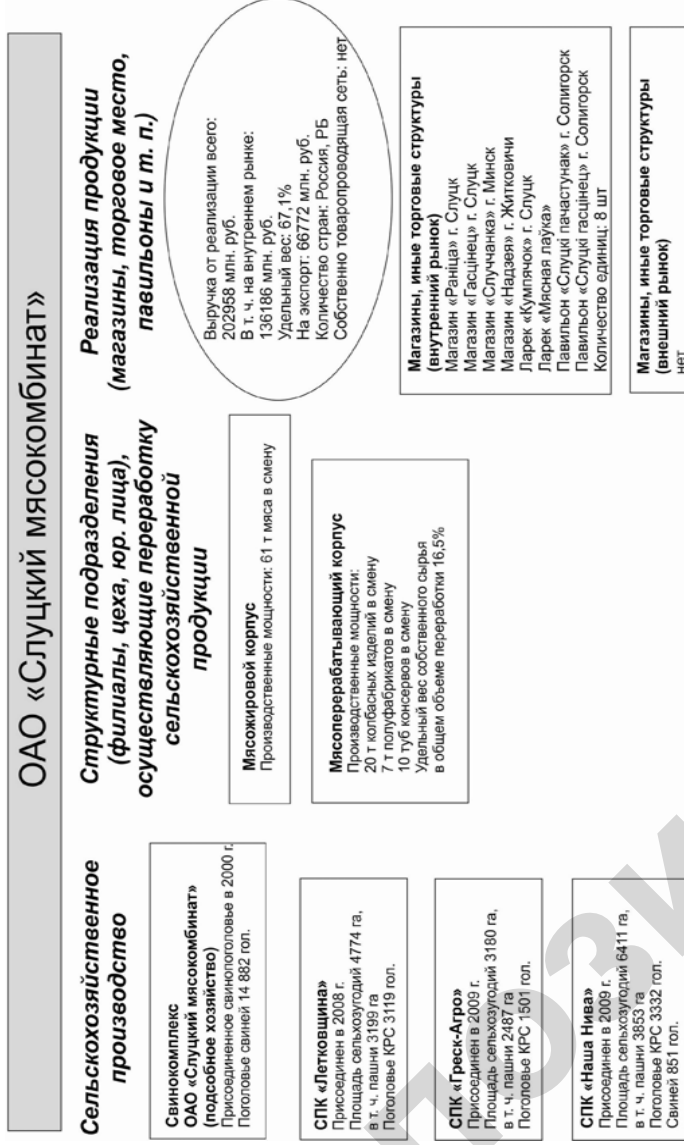


Рис. 17.3. Схема интегрированной структуры ОАО «Слуцкий мясокомбинат»

Ставится задача сформировать в республике развитую сеть специализированных и многоотраслевых продуктовых объединений, кооперирующих производство исходного сырья, переработку, фирменную торговлю и сбыт конкурентоспособной продукции, начиная от межхозяйственного до общереспубликанского уровня. В зависимости от характера межотраслевого взаимодействия агропромышленные формирования могут создаваться по отраслевому или территориальному признакам, а также в их сочетании.

## **Тема 18. ЭКОНОМИКА ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (МАСЛОЖИРОВОЕ, КОНДИТЕРСКОЕ, ПИВОВАРЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВА)**

18.1. Состояние и пути повышения эффективности производства продукции масложирового подкомплекса.

18.2. Основные направления повышения эффективности организаций кондитерской промышленности.

18.3. Экономическая эффективность производства пива.

### **18.1. Состояние и пути повышения экономической эффективности производства продукции масложирового подкомплекса**

Решение продовольственной проблемы осуществляют предприятия и организации различных отраслей, имеющих прямое или косвенное отношение к производству и реализации продуктов питания. Продовольственный комплекс – сложная система, состоящая из множества отраслей и экономических объектов разного уровня. Масложировой подкомплекс как часть этой системы интегрирует технологически и экономически взаимосвязанные предприятия.

Основная цель функционирования подкомплекса как производственной системы – удовлетворение потребности населения в масложировой продукции.

Пищевые жиры являются неотъемлемой частью сбалансированного рациона человека, обеспечивая его потребность в энергетических и биологически необходимых компонентах. Однако продукция масложирового подкомплекса является источником углеводов, поэтому ее доля в структуре питания человека должна быть ограничена.

Особенностью мирового земледелия в последние годы является интенсивное наращивание возделывания семян масличных культур – основного сырья для производства растительных масел и ценного источника кормового белка, позволяющего балансировать рационы животных по протеину, что дает возможность увеличить производство продуктов животноводства и снизить их себестоимость. В группу масличных объединяются растения, семена и плоды которых содержат от 20 до 60 % жира.

Масло растительное – один из важнейших продуктов, определяющих состояние продовольственного рынка, его сбалансирован-

ность. Его наличие и доступность населению наряду с другими продуктами является индикатором продовольственной безопасности. Его используют непосредственно в пищу, применяют в промышленной переработке для приготовления маргарина, консервов, в кондитерской и хлебопекарной промышленности, а также для технических целей – в лакокрасочной, мыловаренной, текстильной, кожевенной, парфюмерной и других отраслях промышленности.

Растительное масло входит в число продуктов первой необходимости, поскольку частота потребления его населением нашей страны достаточно высока: около 90 % используют растительное масло при приготовлении пищи несколько раз в неделю, при этом покупают растительное масло с периодичностью один или несколько раз в месяц 31 %.

Следует отметить, что выработка растительного масла эффективнее выработки животных жиров. Для производства 1 т сливочного масла требуется содержать 10 коров при надое 3 тыс. кг молока жирностью 3,5 %. Для кормления этих животных требуется 20 га земли, а для производства 1 т подсолнечного масла нужно засеять подсолнечником лишь 2 га пашни.

Масложировая продукция включает растительные пищевые масла, маргарины, кондитерские и кулинарные жиры, майонезы, соусы. К продукции непещевого назначения относятся хозяйственное и туалетное мыло, олифа. Состав и свойства отдельных видов жиров неодинаковы. Наибольшую ценность для организма человека имеют растительные масла, богатые ненасыщенными жирными кислотами и витаминами, обуславливающими лечебно-профилактические свойства масел. По содержанию и соотношению основных веществ отдельные масла (соевое, льняное, хлопковое, кукурузное и др.) превосходят животные и комбинированные жиры.

Остаток от семян после извлечения из них масла прессованием называется жмыхом. Дальнейшее обезжиривание жмыха путем экстракции растворителем приводит к образованию шрота, используемого для получения пищевых белков (муки, концентратов, изолятов) или для кормовых целей. Белки маслосемян используют для повышения ценности многих пищевых продуктов, а также как основной компонент комбикормов для животных.

В связи с невозобновляемостью и дороговизной нефти, газа и других энергоресурсов встает вопрос увеличения добычи так называемого «отрастающего сырья». В Беларуси проводятся исследова-



ния по использованию рапсового масла в качестве сырья для производства биотоплива и других технических целей.

Особенности формирования рынка растительного масла в республике определяются спецификой масложирового подкомплекса, который в период его создания был представлен только перерабатывающими предприятиями и торговлей, т. е. без собственных сырьевых ресурсов и без производства специальных машин и оборудования. Масложировая отрасль республики в течение десятилетий была ориентирована на сырьевые источники России и Украины, которые поставляли на переработку как семена подсолнечника, так и подсолнечное масло. Переход на свои ресурсы стал возможным благодаря работе белорусских селекционеров, создавших сорта рапса, пригодного для переработки на пищевые цели. В республике имеются и районированы сорта ярового и озимого рапса, отвечающие самым высоким требованиям международного стандарта.

Беларусь в 2010 г. увеличила производство всех видов масложировой продукции до 92 тыс. т. Следует отметить, что потребность внутреннего рынка в растительных маслах составляет более 140 тыс. т. Дефицит покрывается за счет импорта масел из России, Украины и других стран Европы.

Масложировая отрасль разделяется на *маслодобывающую* и *маслоперерабатывающую* подотрасли. В номенклатуру маслодобывающей подотрасли входят маслоэкстракционные и маслопрессовые производства. Кроме маслосемян рапса на предприятиях перерабатывают семена льна, подсолнечника, сои.

В структуре посевных площадей, отводимых под посеvy рапса, озимый рапс занимает около 60 %, яровой – 40 %. Урожайность ярового рапса невысокая, однако он всегда дает гарантированный урожай и является надежной культурой для пересева погибших озимых.

Ежегодно 85–90 % полученных маслосемян используется для получения пищевого масла и 10–15 % – технического. В семенах рапса содержится 40–50 % жира и 20–28 % белка. По сумме полезных веществ (жир + белок) он превосходит сою и другие бобовые культуры.

*Маслоперерабатывающая подотрасль* республики представлена тремя организациями – ОАО «Минский маргариновый завод», ОАО «Гомельский жировой комбинат», ОАО «Бобруйский завод растительных масел», ОАО «Витебский МЭЗ» – и цехом по розливу масла растительного в ПЭТ-бутылки в СЗАО «Гроднобиопродукт».

Производственные мощности маслоперерабатывающих организаций по производству маргариновой продукции в 2010 г. состави-

ли 38,9 тыс. т, майонеза – 32,9 тыс. т, мыла хозяйственного – 13,4 тыс. т, мыла туалетного – 8,6 тыс. т в год.

Потенциальные возможности организаций отрасли позволяют в полном объеме удовлетворить потребность населения республики в маргариновой продукции (около 20 тыс. т), майонезе (с учетом предприятий всех форм собственности и разной ведомственной подчиненности – около 35 тыс. т), мыле хозяйственном и туалетном (общая потребность – около 10 тыс. т в год), за исключением бутылированного растительного масла.

Основная цель развития масложирового подкомплекса была определена как: создание организационно-экономических условий для повышения эффективности функционирования организаций масложировой отрасли на основе их модернизации и реконструкции, специализации и концентрации производства, импортозамещения, расширения ассортимента, повышения качества и конкурентоспособности продукции.

С этой целью проведены: реконструкция ОАО «Витебский МЭЗ» с увеличением производственной мощности по переработке маслосемян рапса до 300 т в сутки, организация производства по изготовлению дизельного биотоплива; техническое перевооружение ОАО «Минский маргариновый завод» – реконструкция рафинационного и майонезного производств, ОАО «Гомельский жировой комбинат» – наращивание мощностей по розливу масла растительного в ПЭТ бутылки, модернизация майонезного и маргаринового производств, ОАО «Бобруйский завод растительных масел» – ввод мощностей по розливу масла растительного в ПЭТ бутылки). Осуществлены и другие мероприятия по модернизации и строительству новых производств.

В настоящее время развитие масложирового подкомплекса продолжается. Согласно Основным направлениям социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 гг., утвержденным Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1475 от 04.11.2006 г., предусмотрено развитие перерабатывающей промышленности с целью стабильного роста производства основных видов продукции в целях удовлетворения спроса внутреннего рынка и увеличения поставок на экспорт, обеспечения продовольственной безопасности страны.

Совершенствование структуры перерабатывающей промышленности предусматривается за счет приоритетного развития экспортно-ориентированных (мясная, молочная, картофелеперерабатывающая,

первичная обработка льна) и импорто-замещающих (сахарная, масложировая, плодоовощеконсервная, производство детского питания) отраслей. Намечается расширение ассортимента, увеличение производства и освоение новых видов продукции.

Материально-техническую базу организаций составляют основные производственные фонды (ОПФ) и оборотные средства (ОС). Существующий научно-технический и производственный потенциал не соответствует потребностям настоящего времени ни по количественным, ни по качественным показателям. Коэффициент износа зданий составляет от 36,6 % (ОАО «Гомельский жировой комбинат») до 71,3 % (ОАО «Витебский МЭЗ»), сооружений всех предприятий – более 60 %, машин и оборудования основных технологических линий – от 56,2 % (ОАО «Гомельский жировой комбинат») до 83,2 % (ОАО «Витебский МЭЗ»). Срок службы основного технологического оборудования составляет более 10 лет, что не позволяет выпускать продукцию, соответствующую мировым стандартам качества.

Масложировое производство относится к материалоемким отраслям, затраты на приобретение сырья могут достигать 96 % себестоимости готовой продукции, поэтому резервы экономии следует искать в полном и рациональном использовании сырьевых ресурсов.

В условиях инфляции общую оценку деятельности предприятий можно провести по соотношению темпов роста совокупных активов ( $T_{\text{акт}}$ ), объема товарной продукции ( $T_{\text{тп}}$ ) и прибыли ( $T_{\text{п}}$ ), называемого «золотым правилом экономики предприятия»

$$100 \% < T_{\text{акт}} < T_{\text{тп}} < T_{\text{п}}. \quad (18.1)$$

Если  $100 \% < T_{\text{акт}}$ , значит предприятие наращивает экономический потенциал. По всем предприятиям отрасли это неравенство соблюдается, однако с учетом уровня инфляции становится очевидным, что рост активов складывается из их переоценки с учетом роста индексов цен.

Неравенство  $T_{\text{акт}} < T_{\text{тп}}$  свидетельствует о том, что объем продаж растет быстрее экономического потенциала. Однако ни одно из предприятий не добилось соблюдения этого неравенства.

Неравенство  $T_{\text{тп}} < T_{\text{п}}$  означает, что прибыль предприятия растет быстрее объемов товарной продукции и совокупного капитала.

Для укрепления финансового состояния предприятий необходимо акцентировать внимание на динамичности развития основных составляющих деятельности предприятия: обеспеченности сырьем

для ритмичности и равномерности производства; соотношения объемов производства и реализации продукции.

Проблемы с обеспечением сырьем ведут к перебоям в процессе производства, недозагрузкам производственных мощностей, падению объемов выпуска продукции, росту себестоимости, убыткам. Возможность наращивания объемов производства необходимо оценивать с позиции возможности реализации этих объемов. Предприятия, испытывающие нехватку в собственных оборотных средствах, при работе на валовые показатели «замораживают» большие суммы в виде остатков готовой продукции на складах, что приводит к «замораживанию» основного капитала, отсутствию денежной наличности, потребности в кредитах и уплате процентов по ним, росту кредиторской задолженности поставщикам, бюджету, работникам предприятия по оплате труда.

При расчете себестоимости продукции учитывают следующие статьи расходов, удельный вес которых в затратах на производство приблизительно составляет: сырье и материалы – 72,2 %; покупные изделия – 6,5 %; топливо и энергия – 2,3 %; расходы на оплату труда – 7,2 %; налоги – 7,2 %; прочие (амортизация и др.) – 4,5 %.

Поскольку продукция пищевой промышленности материалоемкая, то затраты на приобретение сырья довольно высоки, поэтому внедрение новых технологий, предусматривающих использование более дешевого сырья, наиболее эффективно для снижения себестоимости готовой продукции.

Наряду с этим следует использовать внутренние резервы предприятий по снижению уровня затрат на энергообеспечение, оплату труда за счет внедрения прогрессивных технологий.

Из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, 60 % средств направляется на пополнение оборотных средств.

Из всего ассортимента масложировой продукции наиболее конкурентоспособным является производство майонезной продукции, что подтверждается объемом ее реализации и соотношением импорта и потребления.

По майонезу производственные мощности загружены на 100 %, следовательно, имеется необходимость в покупке нового оборудования и реконструкции линии производства майонезов. Это позволит сократить себестоимость продукции, наладить процесс более эффективно и качественно, быстрее окупить затраты, тем самым увеличить прибыль и рентабельности продукции.

Поскольку показатель рентабельности зависит от уровня затрат, то следует уделить внимание снижению себестоимости продукции, тем самым увеличивая прибыль, а также объемы реализации. Так как использование производственных мощностей по маргариновой продукции составляет около 25 %, то следует активизировать загрузку основных производственных фондов, увеличивая выпуск и реализацию маргариновой продукции за счет внедрения новых видов, имеющих повышенный спрос.

Для повышения спроса на маргариновую продукцию необходимо не только расширить ассортиментный перечень, но, в первую очередь, внедрить технологии изготовления соусов на майонезной основе, маргаринов, жиров и спредов, отвечающих современным требованиям по технологическим показателям (пластичность, содержание твердых фракций при разных температурах), по показателям безопасности – содержанию трансизомеров жирных кислот, продуктов окислительной порчи, по биологической ценности, а также соответствующие требованиям потребителей по срокам годности.

Для обеспечения необходимого уровня потребительской ценности маргариновой продукции необходимо внедрение современных методов анализа качества, что обеспечивается использованием принятых в мировой практике стандартных методик исследований и приборной базы для их осуществления.

Для повышения реализации продукции с учетом платежеспособности населения необходима планомерная работа по расширению ассортимента за счет внедрения новых технологий, изменению вида расфасовки и упаковки продукции для завоевания новых сегментов рынка.

## **18.2. Основные направления повышения эффективности организаций кондитерской промышленности**

Пищевая промышленность вырабатывает широкий ассортимент кондитерских изделий, которые делятся на две большие группы: сахарные – с содержанием сахара 60–70 %, и мучные – с содержанием сахара 30–40 %.

Мучные кондитерские изделия включают в себя разнообразные виды печенья, вафель, пряников, рулетов, кексов, а также торты и пирожные. Основными производителями, как правило, являются кондитерские фабрики, крупные хлебозаводы и комбинаты.

К сахарным кондитерским изделиям относятся карамель, шоколад, конфеты, мармелад, пастила, зефир, ирис, драже, халва, сладо-

сти сахарные и другие группы. Основными производителями этой группы кондитерских изделий являются специализированные кондитерские фабрики.

Рекомендуемой официальной нормы потребления кондитерских изделий нет, однако существует норма потребления по группе продуктов – *сахар, сладости, кондитерские изделия, напитки в пересчете на сахар*, которая колеблется для различных групп населения (например, для детей 4–6 лет – 19,0 кг в год, для людей 30–40 лет – 23–30 кг в год в зависимости от физических и умственных нагрузок). В некоторых расчетах принято считать, что средняя норма потребления кондитерских изделий – 50,0 г в сутки.

Кондитерская отрасль Республики Беларусь состоит из 7 специализированных предприятий республиканского подчинения (концерн «Белгоспищепром» – СП ОАО «Спартак», ОАО «Коммунарка», ОАО «Красный пищевик», ОАО Кондитерская фабрика «Слодыч», ОАО «Красный мозырянин», СП «Ивкон» ОАО и ОАО «Конфа») и 7 предприятий и цехов коммунальной собственности. Еще 7 предприятий принадлежат частным или иностранным собственникам. Предприятия кондитерской отрасли республики выпускают практически весь ассортимент изделий.

Годовая мощность предприятий кондитерской отрасли, входящих в концерн «Белгоспищепром», составляет 124,4 тыс. т. В целом по всем предприятиям республики, в 2010 г. было произведено 156,8 тыс. т кондитерских изделий.

Кондитерская промышленность полностью удовлетворяет потребности внутреннего рынка в вырабатываемой продукции, ассортимент которой рассчитан на различные слои населения, и значительные объемы поставляет на экспорт.

Производством кондитерских изделий в России занимаются более 230 специализированных предприятий, 70 из которых являются крупными и средними. Наряду с известными производителями появилось много новых быстроразвивающихся предприятий, занявших свою нишу на рынке кондитерских изделий. Это, прежде всего, «А. Коркунов» (Московская область), «Русский шоколад», «Мечта» (г. Москва) и др.

В отрасли активно идет процесс создания объединений, концернов, включающих в себя несколько предприятий различной специализации, с единым обеспечением сырьем, оборудованием и материалами, единой системой сбыта продукции.

Кондитерская отрасль Беларуси, включающая 14 производств (карамели, ириса, халвы, драже, пастилы, зефира, пряников, пече-

нья, тортов, пирожных, вафель, мармелада, шоколада и др.), относится к основным отраслям пищевой промышленности. В концерне «Белгоспищепром» действует сеть предприятий республиканского подчинения, мощности которых используются не в полной мере. Более высокий уровень механизации имеет шоколадное производство. Оно наиболее механизировано и на 90 % оснащено импортным оборудованием, более половины которого поставлено фирмой «Нагема» (Германия).

Изготовление конфет осуществляют как на отечественном, так и на импортном оборудовании.

Важнейший процесс при выработке конфет – глазирование. Глазуровочные машины в основном поставляются из-за рубежа (Германия, Италия). Производство продукции на современном оборудовании из натуральных ингредиентов позволило существенно повысить ее конкурентоспособность.

Одно из перспективных направлений резкого подъема технического уровня – оснащение отрасли оборудованием нового поколения для реализации вертикальных технологий получения кондитерских изделий при одновременной обработке штучных продуктов и перемещении их по винтовой линии. Вся концепция развития отрасли должна основываться на создании ресурсо- и энергосберегающих технологий и техники, а также разработке экологически чистых технологических систем.

### 18.3. Экономическая эффективность производства пива

Пиво – самый древний алкогольный напиток в истории человечества. Он занимает особое место, имеет огромную популярность и широко распространен у многих народов.

Борьба с пьянством и соответствующие решения правительства в 1985 г. наложили негативный отпечаток на пивную индустрию. Лишь в 1989 г. объем производства пива достиг показателя 1984 г. Несмотря на все трудности, пивоварение развивается, расширяется ассортимент, вкладываются западные инвестиции. Цены на пиво сейчас относительно стабильные, что вселяет надежду на развитие отечественной пивной промышленности.

На предприятиях пивоваренной промышленности производятся следующие виды продукции:

1) солод (ячменный, ржаной);

2) пиво (по видам и сортам) бестарного, кетового и бутылочного розлива;

3) побочная продукция из отходов: а) углекислота; б) пивные дрожжи (сухие).

Единицей учета и калькулирования для пива каждого вида и сорта является одна тысяча декалитров (1 тыс. дал).

К сырью и основным материалам при производстве пива относятся компоненты, которые входят в состав выпускаемой продукции в качестве ее основы или необходимых добавок (солод ячменный, солод карамельный, хмель, хмелевой экстракт, углекислота, вода). В производстве некоторых сортов пива, помимо перечисленных могут применяться несоложенные материалы (ячменная, рисовая, кукурузная мука, рисовая сечка, рожь, концентрат квасного сула, сахар-песок, ферментные препараты).

Основными проблемами, стоящими перед предприятиями пивоваренной промышленности и снижающими ее эффективность, являются следующие:

нехватка сырья и основных материалов для производства пива: а) незначительные объемы хмеля собственного производства, в связи с чем приходится импортировать его из Чехии, Германии, Украины, России и других стран, что приводит к существенному удорожанию конечной продукции; б) недостаточные объемы производства солода из-за нехватки пивоваренного ячменя, что вызвано низкой урожайностью зерновых и несоответствием качества выращенного зерна ячменя пивоваренных сортов предъявляемым стандартам;

постоянно сужающиеся рынки сбыта и относительно низкая конкурентоспособность продукции на внешних рынках;

устаревшие технологии и оборудование на некоторых пивоваренных заводах, не позволяющие использовать для выработки побочной продукции отходы основного производства, высокий износ основных фондов, что приводит к снижению эффективности производства.

Производство пива в Республике Беларусь составило в 2000 г. около 24 млн дал, а уже в 2010 году было произведено почти 40 млн дал пива, что на 18,4 % больше, чем в 2009 г. В общем объеме производства пива доля ОАО «Криница» в 2010 году составила 37,8 %, компании Heineken, владеющей ИЗАО «Пивоварни Хайнекен» и «Речицапиво», – 21,7 %, ОАО «Пивзавод Оливария» – 18 %, ОАО «Лидское пиво» – 14,5 %, ОАО «Брестское пиво» – 7,4 %.

Возросло производство пива во всех видах тароупаковки за исключением алюминиевых банок. Объем производства пива в ПЭТ составил 76,4 %, розлив пива в стеклянную тару – 16,4 %, в выпуск пива в алюминиевых банках – 1 %.

На внутреннем рынке в 2010 г. белорусские пивоваренные компании реализовали 34 млн 173,7 тыс. дал пива, что на 9,2 % больше уровня 2009 г. Экспорт белорусского пива вырос в 2,4 раза – до 5 млн дал.

В настоящее время в пивоваренной отрасли насчитывается 14 специализированных предприятий различных форм собственности, из них 5 – наиболее крупных (мощностью более 3,0 млн дал), на долю которых приходится примерно 72,0 % общего объема производства.

В целях развития отечественной пивоваренной отрасли, защиты интересов белорусских пивоваров, а также побуждения участников пивного рынка к следованию этическим нормам ведения бизнеса в 2010 г. была создана отраслевая ассоциация – Союз «Гильдия пивоваров». В «Гильдию» входят ОАО «Криница», ОАО «Пивзавод Оливария», ОАО «Лидское пиво», компания Heineken в Беларуси и ОАО «Брестское пиво», производящие 99 % пива в стране.

Постоянный рост конкуренции на рынке стимулирует создание новых типов и сортов пива, нового имиджа напитков. Перед производителями пивоваренной продукции встает проблема изыскания внутренних ресурсов для поддержания финансово-экономических показателей на приемлемом уровне.

Сокращение расходов при производстве пива – основная экономическая задача, которая ставится перед белорусскими пивоварами с целью сохранения конкурентоспособности национального продукта.

При производстве пива до 40 % в структуре затрат на сырье составляют расходы на солод, 3–5 % – на хмель. Стоимость потребляемого сырья – тот фактор, на который производители пива способны влиять в среднесрочной перспективе путем локализации сырьевых производств.

Развитие сырьевой базы должно стать приоритетным направлением деятельности пивоваренных предприятий, так как собственное сырье не только позволяет снизить себестоимость пива, но и дает возможность усилить контроль качества, позволяет осуществлять взвешенную ценовую политику, дает предприятию независимость от импортных поставок и от политики государства в отношении размера пошлин ввоза.

Важный фактор снижения себестоимости – тара, так как на нее приходится около 30 % в составе затрат. В стремлении снизить издержки производства производители пива постепенно отказываются от неуклонно дорожающей стеклянной тары в пользу ПЭТ-упаковки.

Пивоваренные предприятия наряду с мероприятиями по снижению расходов на основные ресурсы реализуют проекты по самостоятельному обеспечению теплом, горячей водой и паром за счет собственных мощностей. Использование собственных мощностей позволит предприятию оставаться независимым от поставщиков пара и теплоэнергии, что при высокой потребности в паре приведет к значительной экономии.

Оптимизация непроизводственных расходов – один из важнейших факторов снижения затрат пивоваренных предприятий. Важную роль здесь играет совершенствование системы дистрибуции, так как наряду с экономией на издержках пивоваренное предприятие обеспечивает себе контроль за продвижением продукции. В условиях насыщения рынка многие производители столкнулись с проблемой реализации пива. Для ее решения необходимо реформировать систему дистрибуции, направленную на совершенствование логистики и схем распределения продукции. Снижение расходов на транспортировку и дистрибуцию позволит пивоваренным предприятиям, поставляющим свою продукцию в различные регионы, повысить свою конкурентоспособность.

Производство пива относится к числу отраслей отечественной экономики, наиболее зависимых от импорта в области технологического обеспечения. Около 60 % оборудования для производства пива импортируется, что приводит к увеличению издержек производства. В этой связи положительное влияние на повышение конкурентоспособности пивоварения окажет минимальный уровень таможенной пошлины.

Наряду с технологическим перевооружением отрасли необходимо решать проблему пивоваренного ячменя. Поэтому в настоящее время ОАО «Белсолод» имеет собственную сырьевую базу – частные сельскохозяйственные производственные предприятия, которые обеспечивают предприятие пивоваренным ячменем хорошего качества, а также ячменем, которое перерабатывается на солод карамельный – используется для производства пива темных сортов (рис. 18.1). ОАО «Белсолод» самостоятельно занимается закупкой семян пивоваренного ячменя. Проводимые мероприятия должны положительно сказаться на качестве белорусского солода, и, как следствие, пива отечественного производства.

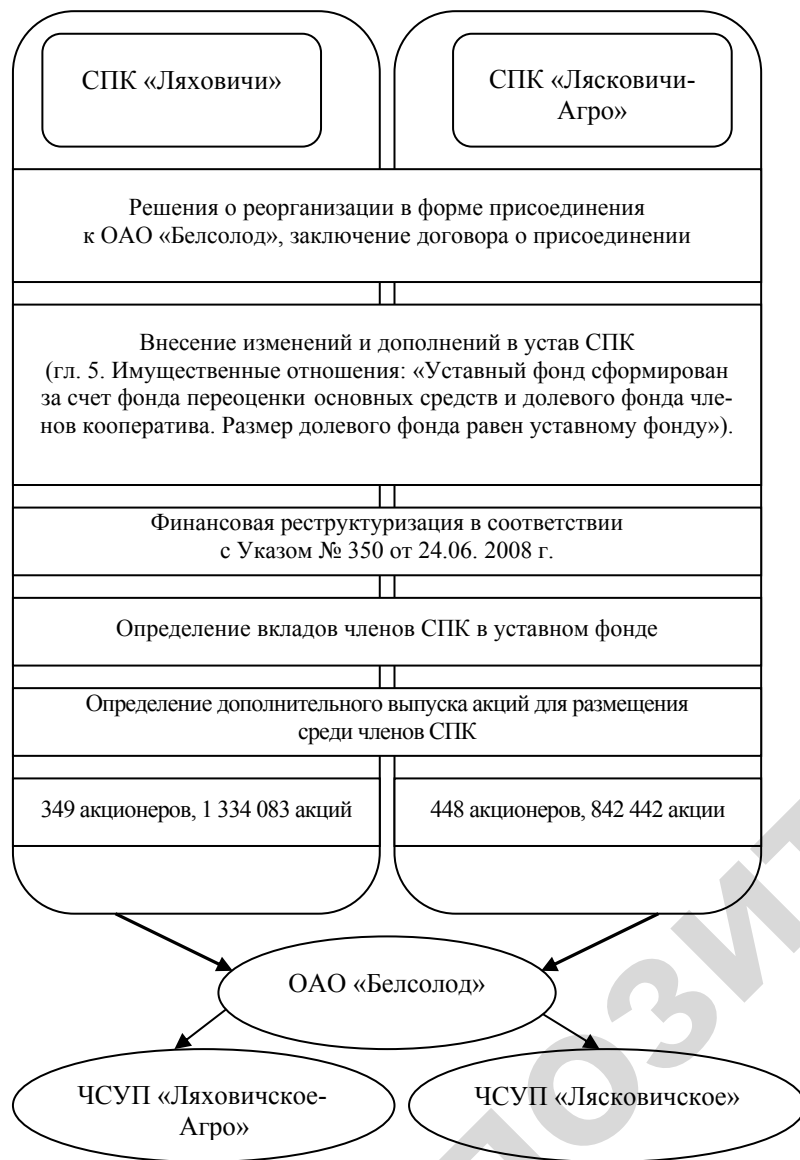


Рис. 18.1. Модель реорганизации СПК «Ляховичи» и СПК «Лясковичи-Агро» путем присоединения к ОАО «Белсолод»

Продукция пивоваренной и безалкогольной промышленности не входит в физиологически необходимый рацион продуктов питания. Среднедушевое потребление пива в Республике Беларусь составляет около 25 л. Для сравнения, в экономически развитых странах: в Германии – 146 л, Австрии – 118 л, Англии – 110 л, Бельгии – 106 л, Литве – 40 л, России – 15 л. Потребление безалкогольных напитков колеблется в пределах 10–15 л. В странах Западной Европы оно составляет 110–200 л (Германия – 195 л, Бельгия – 129 л, Испания – 114 л).

## Тема 19. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

19.1. Анализ платежеспособности на основе ликвидности предприятия и потоков денежных средств.

19.2. Диагностика экономической несостоятельности (банкротства) субъектов хозяйствования.

19.3. Пути реструктуризации неплатежеспособных организаций.

### 19.1. Анализ платежеспособности на основе ликвидности предприятия и потоков денежных средств

Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является его платежеспособность, т. е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется время для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Взаимосвязь между платежеспособностью, ликвидностью предприятия и ликвидностью баланса отражены на рисунке 19.1.



Рис. 19.1. Блок-схема взаимосвязи платежеспособности и ликвидности предприятия

Эту взаимосвязь можно сравнить с многоэтажным зданием, где все этажи равнозначны, но второй этаж нельзя возвести без первого, а третий без первого и второго. Если рухнет первый, то и все остальные развалятся. Следовательно, ликвидность баланса является основой (фундаментом) платежеспособности и ликвидности предприятия. Иными словами, ликвидность – это способ поддержания платежеспособности. Однако, если предприятие имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддерживать свою ликвидность.

**Ликвидность баланса** – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, точнее – это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

**Ликвидность предприятия** – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Однако предприятие может привлечь заемные средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе – более емкое. От степени ликвидности баланса и предприятия зависит платежеспособность. Она характеризует как текущее состояние расчетов, так и их перспективу. Предприятие может быть платежеспособным на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активам, сгруппированным по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, **группирующимся по степени срочности их погашения.**

*Первая группа (A1)* включает в себя абсолютно ликвидные активы: денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

*Ко второй группе (A2)* относятся быстро реализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы текущих активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и др.

Значительно больший срок понадобится для превращения производственных запасов и незавершенного производства в готовую продукцию, а затем – в денежную наличность. Поэтому они отнесены к *третьей группе медленно реализуемых активов* (А3).

*Четвертая группа* (А4) – это труднореализуемые активы, куда входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство.

Соответственно, на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили);

П2 – среднесрочные обязательства (краткосрочные кредиты банка);

П3 – долгосрочные кредиты банка и займы;

П4 – собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

$$A1 > П1; \quad A2 > П2; \quad A3 > П3; \quad A4 < П4.$$

Изучение соотношений этих групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменений в структуре баланса и его ликвидности.

Для оценки платежеспособности в краткосрочной перспективе рассчитывают следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности.

**Коэффициент текущей ликвидности** (коэффициент покрытия долгов) – отношение всей суммы текущих активов, включая запасы и незавершенное производство, к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень, в которой текущие активы покрывают текущие пассивы.

$$K_{т.л} = \frac{\text{(Тек. активы – Расходы буд. периодов)}}{\text{(Тек. пассивы – Доходы буд. периодов – Фонды потреб. – Резервы предстоящих расход. и плат.)}}$$

Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. Иными словами, коэффициент покрытия определяет границу безопасности для любого возможного снижения рыночной стоимости те-

кущих активов, вызванного непредвиденными обстоятельствами, способными приостановить или сократить приток денежных средств. Обычно удовлетворительным считается коэффициент  $> 1,7$  (для сельскохозяйственных организаций – 1,5).

**Коэффициент быстрой ликвидности** – отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Удовлетворяет обычно соотношение 0,7–1. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение большее. Если в составе текущих активов значительную долю занимают денежные средства и их эквиваленты (ценные бумаги), то это соотношение может быть меньшим.

**Коэффициент абсолютной ликвидности** (норма денежных резервов) дополняет предыдущие показатели. Он определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия (разд. 5 пассива баланса). Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов, так как для этой группы активов практически нет опасности потери стоимости в случае ликвидации предприятия и не существует никакого временного лага для превращения их в платежные средства. Значение коэффициента признается достаточным, если он выше 0,20–0,25.

Если коэффициент текущей ликвидности ниже нормативного, а доля собственного оборотного капитала в формировании текущих активов меньше норматива, но наметилась тенденция роста этих показателей, то определяется **коэффициент восстановления платежеспособности** ( $K_{в.п}$ ) за период, равный шести месяцам

$$K_{в.п} = \frac{K_{т.л1} + 6/T (K_{т.л1} - K_{т.л0})}{K_{т.л норм}}$$

где  $K_{т.л1}$  и  $K_{т.л0}$  – соответственно фактическое значение коэффициента ликвидности в конце и начале отчетного периода;

$K_{т.л норм}$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

6 – период восстановления платежеспособности, мес.;

$T$  – отчетный период, мес.



Если  $K_{в.п} > 1$ , то у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность, и наоборот, если  $K_{в.п} < 1$  – у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

В случае, если фактический уровень  $K_{т.л}$  равен или выше нормативных значений на конец периода, но наметилась тенденция их снижения, рассчитывают **коэффициент утраты платежеспособности** ( $K_{у.п}$ ) за период, равный трем месяцам

$$K_{у.п} = \frac{K_{т.л1} + 3/T (K_{т.л1} - K_{т.л0})}{K_{т.л\text{ норм}}}$$

Если  $K_{у.п} > 1$ , то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение 3 месяцев, и наоборот. Как видно из приведенных данных, коэффициент текущей ликвидности на анализируемом предприятии в течение 3 месяцев не опустится ниже нормативного уровня.

Сущность оценки платежеспособности предприятия на основе потоков денежных средств состоит в том, что для оперативного внутреннего анализа текущей платежеспособности, ежедневного контроля за поступлением средств от продажи продукции, погашения дебиторской задолженности и прочими поступлениями денежных средств, а также для контроля за выполнением платежных обязательств перед поставщиками, банками и прочими кредиторами, составляется платежный календарь, в котором, с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой – платежные обязательства на этот же период (1, 5, 10, 15 дней, 1 мес.).

Оперативный платежный календарь составляется на основе данных об отгрузке и реализации продукции, закупках средств производства, документов о расчетах по оплате труда, на выдачу авансов работникам, выписок со счетов банков и др.

Для определения текущей платежеспособности необходимо платежные средства на соответствующую дату сравнить с платежными обязательствами на эту же дату. Идеальный вариант, если коэффициент будет составлять единицу или немного больше.

Низкий уровень платежеспособности, выражающийся в недостатке денежной наличности и наличии просроченных платежей, может быть случайным (временным) и хроническим (длительным). Поэтому, анализируя состояние платежеспособности предприятия,

нужно рассматривать причины финансовых затруднений, частоту их образования и продолжительность просроченных платежей.

**Причинами неплатежеспособности** могут быть: невыполнение плана производства и реализации продукции, повышение ее себестоимости, невыполнение плана прибыли и как результат недостаток собственных источников самофинансирования предприятия. Одной из причин ухудшения платежеспособности может быть неправильное использование оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложение в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования. Иногда причиной неплатежеспособности является не бесхозяйственность предприятия, а несостоятельность его клиентов. Высокий уровень налогообложения, штрафных санкций за несвоевременную или неполную уплату налогов также может стать одной из причин неплатежеспособности субъекта хозяйствования.

Для выяснения причин изменения показателей платежеспособности важное значение имеет **анализ выполнения финансового плана по доходной и расходной частям**. Для этого данные отчета о движении денежных средств, а также отчета о финансовых результатах сравнивают с данными финансовой части бизнес-плана.

В первую очередь следует установить, как выполнен план поступления денежных средств, главным образом, от реализации продукции, работ и услуг, имущества, выяснить причины изменения суммы выручки и выявить резервы ее увеличения.

Особое внимание следует обратить на использование денежных средств, так как даже при выполнении доходной части финансового плана перерасходы и нерациональное их использование могут привести к финансовым затруднениям.

Расходная часть финансового плана анализируется по каждой статье с выяснением причин перерасхода, который может быть оправданным и неоправданным. По итогам анализа финансового плана должны быть выявлены резервы увеличения планомерного притока денежных средств для обеспечения стабильной платежеспособности предприятия в перспективе.

## 19.2. Диагностика экономической несостоятельности (банкротства) субъектов хозяйствования

**Экономическая несостоятельность (банкротство)** – это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления сроков платежей. По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в суд о признании предприятия-должника банкротом.

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.

Экономическая несостоятельность субъекта хозяйствования может быть:

**«несчастной»**, не по собственной вине, а вследствие непредвиденных обстоятельств (стихийные бедствия, военные действия, политическая нестабильность общества, кризис в стране, общий спад производства, банкротство должников и другие внешние факторы);

**«ложной» (корыстной)** в результате умышленного сокрытия собственного имущества с целью избежания уплаты долгов кредиторам;

**«неосторожной»** вследствие неэффективной работы, осуществлении рискованных операций.

В первом случае государство должно оказывать помощь предприятиям по выходу из кризисной ситуации. Злоумышленное банкротство уголовно наказуемо. Наиболее распространенным является третий вид банкротства.

«Неосторожное» банкротство наступает, как правило, постепенно. Для того чтобы вовремя предугадать и предотвратить его, необходимо систематически проводить анализ финансового состояния, который позволит обнаружить его «болевы» точки и принять конкретные меры по финансовому оздоровлению предприятия.

Предпосылки банкротства многообразны. Это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. Их можно классифицировать следующим образом.

*Внешние факторы.*

1. Экономические: кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой

системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров. Одной из причин несостоятельности субъектов хозяйствования может быть неправильная фискальная политика государства. Высокий уровень налогообложения может оказаться непосильным для предприятия.

2. Политические: политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства.

3. Усиление конкуренции в связи с развитием научно-технического прогресса.

*Внутренние факторы.*

1. Дефицит собственного оборотного капитала как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики.

2. Низкий уровень техники, технологии и организации производства.

3. Снижение эффективности использования производственных ресурсов предприятия, его производственной мощности и как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, «проедание» собственного капитала.

4. Создание сверхнормативных остатков незавершенного строительства, незавершенного производства, производственных запасов, готовой продукции, в связи с чем происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Это заставляет предприятие залезать в долги и может быть причиной его банкротства.

5. Плохая клиентура предприятия, которая платит с опозданием или не платит вовсе по причине банкротства, что вынуждает предприятие самому залезать в долги. Так зарождается цепное банкротство.

6. Отсутствие сбыта из-за низкого уровня организации маркетинговой деятельности по изучению рынков сбыта продукции, формированию портфеля заказов, повышению качества и конкурентоспособности продукции, выработке ценовой политики.

7. Привлечение заемных средств в оборот предприятия на невыгодных условиях, что ведет к увеличению финансовых расходов, снижению рентабельности хозяйственной деятельности и способности к самофинансированию.

8. Быстрое и неконтролируемое расширение хозяйственной деятельности, в результате которой запасы, затраты и дебиторская задолженность растут быстрее объема продаж. Отсюда появляется потребность в привлечении краткосрочных заемных средств, которые могут превысить чистые текущие активы (собственный оборотный капитал). В результате предприятие попадает под контроль банков и других кредиторов и может подвергнуться угрозе банкротства.

Банкротство является, как правило, следствием совместного действия внутренних и внешних факторов. В развитых странах с рыночной экономикой, устойчивой экономической и политической системой разорение субъектов хозяйствования на 1/3 связано с внешними факторами и на 2/3 – с внутренними.

Признаки банкротства можно разделить на две группы. **К первой группе** относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;

наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;

низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция их к снижению;

увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;

дефицит собственного оборотного капитала;

систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;

наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;

использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;

неблагоприятные изменения в портфеле заказов;

падение рыночной стоимости акций предприятия;

снижение производственного потенциала.

**Во вторую группу** входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. К ним относятся:

чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;

потеря ключевых контрагентов;  
недооценка обновления техники и технологии;  
потеря опытных сотрудников аппарата управления;  
вынужденные простои, неритмичная работа;  
неэффективные долгосрочные соглашения;  
недостаточность капитальных вложений и т. д.

В соответствии с действующим законодательством для диагностики несостоятельности предприятий применяется ограниченный круг показателей:

коэффициент текущей ликвидности;

коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом;

коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами;

коэффициент обеспеченности просроченных обязательств активами.

Согласно этим правилам, структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным при наличии одного из следующих условий:

коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли;

коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами на конец отчетного периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли.

Предприятие считается устойчиво неплатежеспособным в том случае, если в течение последних 4-х кварталов у него неудовлетворительная структура баланса. Для признания устойчиво неплатежеспособного предприятия потенциальным банкротом необходимо наличие одного из следующих условий:

коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (К 3) на конец отчетного периода имеет значение выше нормативного (для всех отраслей – не более 0,85);

коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами предприятия (К 4) на конец отчетного периода имеет значение выше нормативного (для всех отраслей – не более 0,5).

Если величина данных коэффициентов превышает уровень нормативных значений, то это свидетельствует о критической ситуации, при которой предприятие не сможет рассчитаться по своим обязательствам, даже распродав все свое имущество. Такая ситуация может привести к реальной угрозе ликвидации предприятия посредством процедуры банкротства.

Выводы и решения о признании устойчиво неплатежеспособного предприятия потенциальным банкротом принимаются министерст-

вами и иными республиканскими органами государственного управления, в т. ч. государственным комитетом по делам о банкротстве.

### 19.3. Пути реструктуризации неплатежеспособных организаций

К предприятию, которое признано неплатежеспособным, применяется ряд организационно-экономических мер реструктуризации и устойчивого развития:

- реорганизация производственно-финансовой деятельности;
- ликвидация с распродажей имущества;
- мировое соглашение между кредиторами и собственниками предприятия.

Конкретные пути выхода предприятия из кризисной ситуации зависят от причин его несостоятельности.

Поскольку большинство предприятий разоряется по вине неэффективной системы управления, то одним из путей оздоровления предприятий может быть государственная поддержка несостоятельных субъектов хозяйствования. Однако ввиду дефицита государственного бюджета рассчитывать на эту помощь могут не все предприятия.

С целью сокращения дефицита собственного оборотного капитала акционерное общество может выпустить и разместить новые акции и облигации. При этом необходимо учитывать – выпуск новых акций может привести к падению их курса, что может стать причиной банкротства. Поэтому в западных странах чаще всего прибегают к выпуску конвертируемых облигаций с фиксированным процентом дохода и возможностью их обмена на акции предприятия.

Один из путей предотвращения экономической несостоятельности акционерных предприятий – уменьшение или полный отказ от выплаты дивидендов по акциям при условии, что удастся убедить акционеров в реальности программы финансового оздоровления и повышения дивидендных выплат в будущем.

Важным источником финансового оздоровления предприятия является **факторинг**, т. е. уступка банку или факторинговой компании права на востребование дебиторской задолженности, или договор-процессия, по которому предприятие уступает свое требование к дебиторам банку в качестве обеспечения возврата кредита.

Одним из эффективных методов обновления материально-технической базы предприятия является **лизинг**, который не требует полной единовременной оплаты арендуемого имущества и служит

одним из видов инвестирования. Использование ускоренной амортизации по лизинговым операциям позволяет оперативно обновлять оборудование и вести техническое перевооружение производства.

Привлечение кредитов под прибыльные проекты, способные приносить предприятию высокий доход, также является одним из резервов.

Этому же способствует и диверсификация производства по основным направлениям хозяйственной деятельности, когда вынужденные потери по одним направлениям покрываются прибылью от других.

Уменьшить дефицит собственного капитала можно за счет ускорения его оборачиваемости путем сокращения сроков строительства, производственно-коммерческого цикла, сверхнормативных остатков запасов, незавершенного производства и т. д.

Сокращение расходов на содержание объектов жилищно-культурного назначения путем передачи их в коммунальную собственность также способствует приливу капитала в основную деятельность.

С целью сокращения расходов и повышения эффективности основного производства в отдельных случаях целесообразно отказаться от некоторых видов деятельности, обслуживающих основное производство (строительство, ремонт, транспорт и т. п.) и перейти к услугам специализированных организаций.

Если предприятие получает прибыль и является при этом неплатежеспособным, нужно проанализировать использование прибыли. При наличии значительных отчислений в фонд потребления эту часть прибыли в условиях неплатежеспособности предприятия можно рассматривать как потенциальный резерв пополнения его собственных оборотных средств.

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятия является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности производства и достижению безубыточной работы за счет более полного использования производственной мощности, повышения качества и конкурентоспособности продукции, снижения ее себестоимости, рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения: внедрению прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, использованию вторичного сырья, организации действенного учета и контроля использования ресурсов, изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии, материального и морального стимулирования

ния работников за экономию ресурсов и сокращение непроизводительных расходов и потерь.

Для систематизированного выявления и обобщения всех видов потерь на каждом предприятии целесообразно вести специальный реестр потерь с классификацией их по определенным группам:

- а) от брака;
- б) по производствам, не давшим продукции;
- в) от снижения качества продукции;
- г) от невостребованной продукции;
- д) от утраты выгодных заказчиков, выгодных рынков сбыта;
- е) от неполного использования производственной мощности предприятия;
- ж) от простоев рабочей силы, средств труда, предметов труда и денежных ресурсов;
- з) от перерасхода ресурсов на единицу продукции по сравнению с установленными нормами;
- и) от порчи и недостачи материалов и готовой продукции;
- к) от списания не полностью амортизированных основных средств;
- л) от уплаты штрафных санкций за нарушение договорной дисциплины;
- м) от списания невостребованной дебиторской задолженности;
- н) от просроченной дебиторской задолженности;
- о) от привлечения невыгодных источников финансирования;
- п) от несвоевременного ввода в действие объектов капитального строительства;
- о) от стихийных бедствий и т. д.

В особо тяжелых случаях необходимо провести **реинжиниринг** бизнес-процесса, т. е. коренным образом пересмотреть производственную программу, материально-техническое снабжение, организацию труда и начисление заработной платы, подбора и расстановки персонала, управления качеством продукции, рынки сырья и рынки сбыта продукции, инвестиционную и ценовую политику и другие вопросы.

## ЛИТЕРАТУРА

### Законодательные и нормативные акты

1. Конституция Республики Беларусь: принята на республиканском референдуме 24 ноября 1996 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999, № 1.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 28 октября 1998 г. (с изменениями и дополнениями от 29.12.06 г. № 193-3) – Минск : Амалфея, 2007. – 582 с.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь / сборник кодексов Республики Беларусь – Минск : Амалфея, 2002. – С. 289–307.
4. Трудовой кодекс Республики Беларусь: принят 26 июня 1999 г. // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. 1999, № 26–27.

### Основная

5. Гусаков, В. Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков, Е. И. Дереза. – Минск : Белорус. наука, 2008. – 576 с.
6. Экономика предприятия / под ред. Л. Н. Нехорошевой. – Минск : БГЭУ, 2008. – 495 с.
7. Экономика предприятия / под ред. Л. Н. Нехорошевой, Л. А. Лобан. – Минск : БГЭУ, 2005. – 367 с.
8. Гусаков, В. Г. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск : Белорус. наука, 2007. – 891 с.
9. Экономика предприятий и отраслей АПК : учеб. / под ред. П. В. Лещиловского, В. С. Тонковича, А. В. Мозоля. – Минск : БГЭУ, 2007. – 574 с.
10. Зеленовский, А. А. Экономика отраслей АПК : учеб.-метод. пособие для практ. и самост. занятий / А. А. Зеленовский, В. М. Синельников. – Минск : БГАТУ, 2007. – 156 с.

## Дополнительная

11. *Жудро, М. К.* Экономика предприятия : курс лекций для студентов экономических специальностей. В 4-х ч. / М. К. Жудро. – Горки : БГСХА, 2006. – 288 с.

12. Национальная экономика Беларуси : учеб. пос. / под общ. ред. В. Н. Шимова. – Минск : БГЭУ, 2005. – 421 с.

13. *Ширенбек, Х.* Экономика предприятия / Х. Ширенбек. – 15-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2005. – 824с.

14. *Жудро, М. К.* Экономика предприятия. Практикум : учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск : БГЭУ, 2009. – 367 с.

15. *Пилипук, А. В.* Стратегия конкурентоспособности предприятий молокоперерабатывающей отрасли Беларуси: теория, методология, практика / А. В. Пилипук [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 212 с.

## Учебное издание

**Зеленовский** Анатолий Антонович,  
**Бычков** Николай Александрович,  
**Королевич** Наталья Генриховна

# ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ И ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Учебно-методическое пособие*

Ответственный за выпуск *Н. Г. Королевич*  
Редактор *В. М. Воронович*  
Корректор *Д. И. Чергейко*  
Компьютерная верстка *Д. И. Чергейко*

Подписано в печать 10.03.2013 г. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 23,94. Уч.-изд. л. 18,72. Тираж 200 экз. Заказ 219.

Издатель и полиграфическое исполнение: учреждение образования  
«Белорусский государственный аграрный технический университет».

ЛИ № 02330/0552984 от 14.04.2010.

ЛП № 02330/0552743 от 02.02.2010.

Пр. Независимости, 99–2, 220023, Минск.