



АЛЕКСАНДР ШКЛЯРОВ, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

— Есть несколько действенных мер повышения доходности отечественных предприятий АПК. Главным образом это внедрение новых сортов и гибридов, которые способны в разы повысить конкурентоспособное преимущество товара.

Также важно наличие высокоэффективных энергосберегающих технологий. Улучшение качественных характеристик отечественной техники позволит значительно повысить рентабельность. Например, прореживание моркови на 40-50 % увеличивает стоимость производства. Соответственно аппарат, после которого не надо совершать подобные процедуры, даст значительную экономию средств.

Можно повысить доходность предприятий АПК за счет освоения новых направлений работы, в частности выращивания лекарственных трав (всего около 100 видов). В нашей стране объем этого рынка составляет порядка 4 млн. кг в год. При этом рентабельность производства данных культур довольно высока. Но до конца не изучен вопрос производства на уровне мировых лидеров. Есть трудности при борьбе с сорняками, отсутствуют современные сушилки и перспективные гибриды и т. д.

Остается незадействованным резерв зеленых культур (укроп, петрушка, шпинат и т. д.), занимающих в товарном производстве овощей менее 1 %. Практически вся продукция представленная на рынке импортируется. В тоже время нет проблем в технологии производства, а скороспелость (урожай формируется через 30-40 дней после появления всходов) позволяет получать продукцию несколько раз за вегетационный период. Невысокая требовательность к условиям произрастания и температурному режиму снижают затраты на единицу площади более чем в 2,5 раза. Рентабельность по отдельным культурам во внесезонный период у частного производителя доходит до 300 %. При том, что используются самые примитивные теплицы с частичным досвечиванием и печным отоплением. Аналогичная ситуация и при возделывании в открытом грунте. По данным исследователей рентабельность производства лука шапота и лука батона при двухлетней культуре составила 105-118 %, петрушки листовой и укропа 112-143 %, салата — 160-187 %, капусты пекинской — 180 %, капусты цветной — 107-140 %, базилика — 87-112 %.

В НИП «Генресурсы» 20 видов зеленых культур признаны перспективными для промышленного и парцеллярного овощеводства. Но для этих культур необходим особый щепетильный подход к бизнес-плану. Продукт скоропортящийся, приобретается и потребляется в небольших количествах. Необходимо просчитать, кому и что поставлять по ежедневному графику, создать научное сопровождение, реконструировать сооружения защищенного грунта, разработать сорта и системы семеноводства.

В целом, необходимо более вдумчиво относиться к реализации товаров. Произвести значительно проще, чем продать. Перед тем как засеять культуру умный руководитель проведет маркетинговое исследование, тщательно изучит рынок, разработает бизнес-план и только после этого приступит к производству. Если исследования показывают неэффективность, не надо тратить свои или государственные средства. Но специалистов проводящих данные расчеты в Беларуси катастрофически не хватает.



НАТАЛЬЯ КОРОЛЕВИЧ, кандидат экономических наук, доцент

— Главная беда отечественного АПК — низкие закупочные цены. Осложняет ситуацию то, что образовавшийся разрыв между стоимостью продукции машиностроения и сельского хозяйства продолжает наращаться. Без разрешения данной проблемы сложно всерьез рассуждать о выходе отрасли на самофинансирование.

В настоящее время аграрии отдают продукцию по себестоимости. В результате предприятия не могут развивать социальную сферу (строительство детских садов, магазинов) и выплачивать достойную заработную плату. А раз люди не получают деньги адекватные затраченным усилиям, то нет и притока рабочей силы. В итоге значительная часть специалистов способных принести селу значительную пользу предпочитают осесть в городе.