

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРОБИЗНЕСА**

Понадобились годы экономических реформ в Белоруссии, практический переход к рыночной системе хозяйствования, детальное изучение опыта развитых стран, что бы понять: бизнес – это дело, без которого невозможен прогресс, особенно в аграрной сфере.

Предпринимательство может обеспечить реализацию основной цели – получение устойчивого и оптимального размера дохода, если основные функции менеджмента (планирование, организация, оперативное управление, использование персонала, координация, экономический контроль) будут ориентированы на стратегию развития, постоянные изменения внутри хозяйствующих структур, адаптацию к окружающей среде. Предпринимательство требует менеджмента инноваций и риска.

Бизнес часто определяют как деятельность, направленную на извлечение дохода, прибыли. Однако добиться получения прибыли совсем непросто, для этого от предпринимателя требуются личные деловые качества, инициатива, поиск, высокий уровень самостоятельности и ответственности, знание правовых, экономических и финансовых основ рыночной экономики.

В реальной практике бизнесмену надо выбрать сферу коммерческой или предпринимательской деятельности; произвести конкурентоспособный товар; изучить рынок сбыта; обеспечить сохранность товара, транспортировку его на место продажи, надлежащую рекламу для привлечения покупателя; уплатить налоги, осуществить все необходимые расчеты с партнерами.

Как известно, существуют три главных фактора производства: земля, труд, капитал. Английский по происхождению и американский по месту работы экономист Йозеф Шумпетер выделил в качестве четвертого фактора производства предпринимательство. Говоря о предпринимательстве как о факторе производственной, экономической деятельности, имеют в виду предпринимательские способности, предприимчивость, предпринимательскую активность участников экономической деятельности. Это в известном смысле качество второго фактора, т.е. труда, трудовых ресурсов. Но предпринимательство можно считать и самостоятельным фактором с той точки зрения, что оно представляет собой движущую силу, способную активизировать, усилить действие трех основных факторов.

Бизнес – чрезвычайно многогранный вид экономической деятельности, охватывающий практически все сферы экономики. Наиболее сложным и общественно необходимым является производственный бизнес, включая и аграрный. Не будь производственного бизнеса, торговый бизнес потерял бы материальную, вещественную основу, осталась бы только возможность торговать импортными товарами. Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения, обмена, сопутствует ему. Ведь производимые товары надо прода-

вать, обменивать на деньги или другие товары. Торговый бизнес, выявляющий спрос на товары, стимулирует производственный.

Торговым называют предпринимательство, связанное с куплей-продажей товаров, товарообменными, товарно-денежными операциями. Коммерция в узком смысле слова – это торговля, а коммерсант – человек, занятый торговлей. Основная форма торговой сделки: «товар – деньги» при продаже и «деньги – товар» при покупке. Торговля охватывает и так называемые бартерные (товарообменные) сделки, осуществляемые по формуле: «товар – деньги».

Особый вид торгового бизнеса представляет финансовое предпринимательство. Его следует выделить в качестве самостоятельной формы, так как объектом продажи в этом случае является весьма специфический товар – деньги, иностранная валюта, ценные бумаги. Естественно, что при этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя это тоже финансовая сделка. Финансовое предпринимательство распространяется на гораздо более широкий круг операций, охватывая все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

Финансовое предпринимательство как никакое другое нуждается в хорошо поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой. За все предприниматель должен платить. При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг (в кредит), а через определенное время получает большую сумму на определенный процент. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке финансовой самостоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за него.

В связи с переходом к рыночным отношениям в Белоруссии зародился страховой рынок, на котором покупаются и продаются особые услуги в виде страховой защиты. Вот на таком рынке и находит себе место страховое предпринимательство.

Все виды предпринимательства тесно связаны между собой: за производственным предпринимательством обычно следует торговое; производство и продажа неразрывны с финансовыми операциями. Иногда даже в одном предпринимателе сочетаются производитель, торговец, финансист.

Несколько особняком стоит посредническое предпринимательство. Хотя оно и влетается во все другие виды бизнеса, тем не менее, посредник обычно не выступает как производитель, торговец, финансист, а посредничает между ними, выполняя роль связующего звена.

Схема проведения отдельных операций примерно следующая: идея, формирование замысла, планирование бизнеса, заключение сделки, ресурсы для осуществления сделки, получение продукции, ее реализация, полученный доход, прибыль.

После того как выбрана более рациональная, эффективная форма ведения предпринимательской деятельности, предстоит зарегистрировать создаваемое предприятие (фирму). Для этого, в первую очередь, следует подготовить учре-

дительные документы, они представляют по существу проект будущего предприятия.

Успех дела во многом связан с ценами на товары и услуги. При прочих равных условиях прибыль предпринимателя будет тем больше, чем выше цена продаваемого им на рынке товара. В интересах предпринимателя продать товар подороже, если это только не скажется отрицательно на объеме продаж и выручке в целом. Основной ориентир при установлении цены – собственные издержки продавца на получение товара, включая расходы при продаже. В любом случае предприниматель должен исходить из формулы цены: «себестоимость плюс прибыль» и одновременно ориентироваться на увеличение суммарной прибыли за счет роста объема продаж. Обычно чем ниже цена, тем выше объем продаж. Но так как выручка – это произведение объема продаж на цену единицы товара, то приходится искать оптимальное соотношение. Исходя из практики ряда коммерческих структур и предпринимателей, для определения оптимальных рыночных цен соблюдают следующую очередность действий: постановка задачи по ценообразованию, определение спроса, оценка издержек производства, анализ цен конкурентов, выбор метода ценообразования, установление окончательной цены.

Доходность, рентабельность бизнеса зависит от многих факторов. Это, прежде всего, знание конъюнктуры рынка, применение новейших технологий, наличие своевременного финансового и ресурсного обеспечения, формы и методы сбыта и т.д. Оптимальное сочетание перечисленных факторов можно достичь только благодаря планированию предпринимательской деятельности.

Важнейшими направлениями повышения уровня рентабельности предпринимательской деятельности являются: научно-технический прогресс, снижение издержек производства, рациональное использование основных производственных фондов, совершенствование рыночной структуры фирмы, оптимальная инвестиционная, инновационная и ценовая политика, качество продукции, научное обеспечение бизнеса, усиление государственной поддержки.

Государственная поддержка должна быть направлена на:

- введение упрощенной системы налогообложения;
- создание условий для использования малыми предприятиями бездействующих и недогруженных основных фондов;
- концентрацию ресурсов на формировании в малом бизнесе высокотехнологичного товаропроизводящего и инновационного секторов экономики;
- развитие кооперации малого предпринимательства с крупным производством;
- создание нормативной базы, обеспечивающей государственную поддержку инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства, а также привлечение для этих целей иностранных кредитов.