

310 ц, овощей открытого грунта 208 ц с 1 га. Удой на одну корову в прошлом году достиг 5265 кг, в то время как в 1990 году этот показатель немного превышал трехтысячный рубеж. И, пожалуй, самое приятное, что в этом хозяйстве ежегодно строят по две квартиры для своих работников.

Аналогичную параллель можно провести при сравнении лидера района СПК «Гигант» с СПК имени Дзержинского, имени А. Невского и другими предприятиями района, возможности которых позволяли им значительно эффективно развиваться. Но в вышеперечисленных и других хозяйствах, так же как и в бывшем совхозе «Петровицы», допускался непродуманный подбор руководителей, прежде всего высшего звена, что отрицательно сказывалось на эффективности производства.

Следует при этом заметить, что в последние годы управленческая деятельность в районе несколько стабилизировалась и наметилась тенденция ее совершенствования. Однако наверстать упущенное практически невозможно, так как условия рыночной экономики ужесточаются с учетом фактора времени. Поэтому ошибки прошлых лет должны быть учтены особенно в вопросах подбора и отбора руководящих кадров, их подготовки.

*Рудой А.А.
УО «БГСХА» (Горки)*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ И КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ, ЗАНЯТЫХ ПРОИЗВОДСТВОМ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ

С целью насыщения внутреннего рынка плодово-ягодной продукцией, сохранения валютных ресурсов и наращивания экспорта разработана и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 мая 2004 г. утверждена Государственная целевая программа развития плодовоговодства на 2004 – 2010 гг. «Плодоводство».

В целях увеличения объемов производства и улучшения качества плодов и ягод, насыщения потребительского рынка качественной плодово-ягодной продукцией и продуктами ее переработки, снижения импорта и наращивания экспортного потенциала предусматривается решить ряд задач, в том числе и такой, как повышение эффективности производства плодов и ягод на приусадебных и дачных участках граждан республики за счет наращивания объемов реализации и повышения качества посадочного материала плодовых и ягодных культур, оказание помощи по организации защиты садов и ягодников со стороны сельскохозяйственных организаций, местных исполнительных органов власти, а также закупке излишков плодово-ягодной продукции организациями потребительской кооперации.

Чем обусловлена такая постановка задачи и решит ли она все проблемы населения занятого производством плодово-ягодной продукции?

На начало 2004 г. под плодово-ягодными насаждениями у населения и в садовых товариществах было занято 55,7 тыс. гектаров, что составляло около 55,5 % всех насаждений республики. Но в связи с тем, что урожайность плодово-ягодных культур в хозяйствах населения в 4-6 раз выше, чем в сельскохозяйственных организациях, валовой сбор у них несоразмерно больше (80-90 % всей плодородческой продукции). И это характерно для всех последних лет.

С одной стороны, эффективность производства налицо, но проблемы характерные для всей отрасли плодородства в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах проявляют себя наиболее остро.

Удаленность от производственных центров, малые размеры, разобщенность хозяйств, отсутствие налаженных связей с другими структурами АПК и, как следствие, технологическая, агротехническая и научная отсталость. У частных производителей плодородческой продукции низкая обеспеченность высококачественным посадочным материалом, эффективными средствами защиты и удобрения растений. Произведенная продукция зачастую не обладает высокотоварными свойствами или же нет условий для ее длительного хранения. Эти хозяйства обеспечивают в основном плодами и ягодами население, потребности перерабатывающей промышленности и торговли в летне-осенний период.

Государственная целевая программа развития плодородства ориентирована на всестороннюю поддержку производителей плодородческой продукции, но, на наш взгляд, следует более основательно подойти к решению проблем стоящих перед хозяйствами населения и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, а также предложить наилучший способ их преобразования в высокотоварное производство.

В экономических публикациях за последние годы очень много говорится о развитии интеграционных связей между отдельными структурами агропромышленного комплекса, но недостаточно полно проработан вопрос интеграции между хозяйствами населения и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Мы считаем, что решение данной задачи позволит хозяйствам перейти на новый уровень развития, наладить стабильные взаимоотношения со снабженческими, перерабатывающими и торговыми предприятиями.

В качестве возможного пути развития мы предлагаем воспользоваться опытом Франции по данному вопросу.

В настоящее время Франция является одним и наиболее преуспевающих производителей сельскохозяйственной продукции. Она не только обеспечила собственную продовольственную безопасность, но также является одним из крупнейших экспортеров в Европе. Правительство страны всесторонне способствует совершенствованию организационно-экономической структуры сельскохозяйственных предприятий, объединению капиталов, созданию кооперативов и товариществ.

В стране насчитывается около 900 тыс. ферм, в которых 85 % объема работ осуществляется самими фермерами и членами их семей. Начиная с 60-х годов XX века, наблюдается процесс укрупнения мелких и средних ферм путем создания сельскохозяйственных объединений совместного производства. Они

формируются на базе хозяйства одной или нескольких крестьянских семей, объединяющих свое имущество и совместно занимающихся производством. Более 90 % из них носят семейный или родственный характер. Члены объединения сохраняют за собой право частной собственности на землю в пределах своих долей. Совместный доход распределяется с учетом имущественного вклада в производство и степенью трудового участия. Равноправные отношения по вопросам труда и управления между членами объединения закреплены юридически. За счет аренды дополнительных земель они имеют более крупные, чем обычные фермы, площади.

Углубление процесса укрепления фермерских хозяйств обусловило необходимость их интеграции и кооперирования с другими предприятиями сферы АПК. Интеграция во Франции проявляется в трех основных формах: фермерской кооперации, контрактации сельскохозяйственных товаропроизводителей с промышленно-торговыми фирмами, полной вертикальной интеграции (комбинировании).

Основными типами сельскохозяйственной кооперации являются: снабженческо-сбытовые кооперативы по поставкам фермерам средств производства и сбыту товарной сельскохозяйственной продукции; перерабатывающие кооперативы, объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей; сервисные кооперативы по оказанию производственных услуг; кредитные кассы; межхозяйственные объединения по совместному использованию сельскохозяйственной техники; крупные кооперативные объединения универсального характера — системы горизонтально-вертикальной интеграции в агробизнесе.

Мы считаем, что наиболее эффективными в плодородческой отрасли Республики Беларусь будут снабженческо-сбытовые кооперативы по поставкам средств производства и сбыту товарной сельскохозяйственной продукции.

Они образуются по желанию членов крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения, являясь их естественным продолжением. В управлении кооперативным предприятием участвуют все его члены. Оперативное управление осуществляется избранными фермерами, которые выполняют свои функции на добровольных началах, беря на себя финансовую ответственность за предприятие. Хозяйственные отношения внутри объединения регулируются контрактами. Каждый член кооператива обязан поставлять всю товарную продукцию для реализации и переработки в кооперативное объединение, а также закупать через него необходимые средства производства.

Как и во Франции, контроль за их созданием и функционированием должно взять на себя государство. Оно же должно разработать все организационно правовые аспекты их образования.

Создание таких кооперативов в республике позволит хозяйствам населения и крестьянским (фермерским) хозяйствам перестать быть простыми поставщиками сырья и занять более активную позицию на рынке продовольствия. Эти объединения смогут наладить стабильные взаимоотношения с поставщиками высококачественного посадочного материала и средств защиты растений, дадут возможность совместной аренды или покупки техники, постройки совре-

менных хранилищ готовой продукции, позволят более эффективно обмениваться опытом и оперативно следить за последними научными разработками. Кооперативы, минуя посредников, смогут на более выгодных для себя условиях установить договорные отношения с перерабатывающей и торговой сферой АПК или же организовывать собственные пункты реализации. Это, соответственно, будет способствовать развитию высокотоварного производства в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах, формируя здоровую конкуренцию на отечественном продовольственном рынке.

Мы считаем, что для дальнейшей интеграции и кооперации в частном сельскохозяйственном секторе требуется обеспечить необходимую организационно-правовую базу существования разнообразных типов объединений, разработать соответствующие правила и типовые документы, регулирующие их деятельность, экономически обосновать эффективность их образования и апробировать их жизнедеятельность в конкретных условиях республики.

*Сакун С.В.
Филиал УО «БГЭУ» (Бобруйск)*

РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для народного хозяйства нашей страны методов обновления материально технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких нетрадиционных методов является лизинг. Место лизингового бизнеса в предпринимательстве определяется, прежде всего, самими объектами лизинга, представляющими собой важнейшие элементы активной части основных фондов – машины, оборудование, транспортные и другие средства.

До начала 60-х годов лизинг в зарубежных странах в основном затрагивал розничные компании, которые часто арендовали свои помещения. В течение последних трех десятилетий популярность лизинга резко возросла; вместо того, чтобы занимать деньги для покупки аэроплана, компьютера, реактора или спутника компания может взять его в лизинг. Авиа – и железнодорожные компании берут в лизинг огромное количество оборудования, многие компании и мотели берут в лизинг свое имущество, а различные магазины – здания и склады. Даже предприятия коммунальных услуг обратились к лизингу, т. к. для них все труднее становится брать деньги в кредит.

Актуальность развития лизинга в Беларуси, включая формирование лизингового рынка в СНГ, обусловлена, прежде всего неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т. д.). Одним из вариантов решения этих проблем может быть ли-