

продукции, рекомендуется для производственных предприятий определять рациональную величину издержек, при которой допускается увеличение дополнительных затрат для привлечения новых покупателей, поставщиков, создания привлекательного имиджа предприятия.

<http://edoc.bseu.by>

## **ДИНАМИКА СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НЕКОТОРЫХ ВИДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Захарова Е., студентка ПФ БГЭУ**

Руководитель: В.С. Филипенко

Сельскохозяйственное производство весьма специфично и отличается от других видов промышленного производства. Это обусловлено рядом факторов. Во-первых, длительностью производственного цикла, который отличается не только от производственного цикла в промышленности, но и дифференцируется в зависимости от типа производимой продукции и региона, в котором осуществляется сельскохозяйственное производство. Во-вторых, сельскохозяйственное производство характеризуется высокими рисками, а следовательно, принятие управленческих решений должно быть здесь более гибким, чем в промышленности. В-третьих, в сельском хозяйстве проявляется действие такого экономического инструмента как себестоимость сельскохозяйственной продукции. В ходе производственно-хозяйственной деятельности затраты должны возмещаться за счет выручки от реализации сельскохозяйственной продукции и тем самым обеспечивать непрерывность производственного процесса. Снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции – это главный резерв повышения доходности хозяйства, рентабельности производства, а следовательно, и экономической эффективности производства. Чем ниже себестоимость продукции, тем выше доходы предприятия, тем больше оно имеет возможностей для расширения производства.

Себестоимость производства одной тонны продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях, позволяет проследить динамику себестоимости производства 1т продукции с 2000 по 2002 гг. (табл. 1). Можно увидеть, что наибольших затрат на производство требует картофель (рис. 1). Это обусловлено множеством факторов. Например, повышением цен на удобрения, средства защиты растений, энергоносители, технику и элитные семена. Картофельводство остается одной из наиболее трудоемких отраслей хозяйства. Для повышения рентабельности производства картофеля необходимо снижение себестоимости. Это становится возможным при внедрении интенсивных технологий выращивания этой культуры. Необходимым фактором повышения эффективности процесса производства картофеля является его заготовка, переработка и реализация. Сельское хозяйство всегда будет оставаться рискованным бизнесом. Но настоящая задача

состоит в том, чтобы цена оптовой реализации, включающая стоимость издержек производства оставила место для прибыли, достаточной для дальнейшего инвестирования и развития производства.

Таблица 1. Себестоимость производства одной тонны продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях, тыс. р.

Культура	Стоимость, тыс. р.		
	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Зерно	51	79	94
Сахарная свекла	24	33	53
Картофель	53	92	151

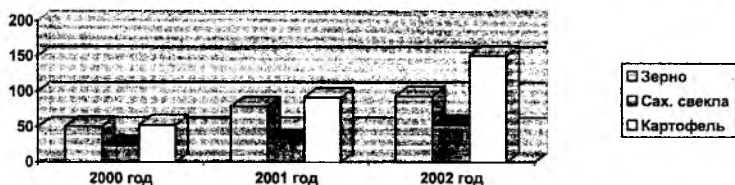


Рис. 1. Динамика себестоимости производства одной тонны продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РБ

Ильин А.А., студент БФ БГЭУ  
Руководитель: С.В. Сакур

Для развития малого бизнеса необходим отдельный комплекс обших и специфических предпосылок социально-экономического, инфраструктурного, правового, организационного и кадрового характера. Малый бизнес – это длинный рабочий день, высокая степень риска, большая конкуренция и ограниченный потенциал для получения прибыли. Считается, что без реальной поддержки государства малый бизнес не может успешно развиваться.

Самой острой проблемой в различные периоды деятельности малых предприятий является ограниченность финансовых ресурсов. Это и общая нехватка средств на начальном этапе становления фирмы, и недостаток текущих активов, который может усиливаться отсроченными платежами, неплатежеспособностью клиентов, тяжелым бременем и ограниченным доступом к внешним источникам финансирования по приемлемым процентным ставкам. Финансовые проблемы влияют на различные аспекты развития фирмы: доступ к необходи-

мым производственным площадям, оборудованию, возможность выпускать новые продукты и подбирать персонал соответствующей квалификации.

Второй наиболее распространенный барьер обусловлен проблемами рынка и спроса. Это недостаточный спрос на национальном рынке наряду со слабой квалификацией персонала фирм. Лишь немногие белорусские предприниматели имеют представление об использовании методов маркетинга.

Также есть ряд проблем характерных именно для нашей страны: ограниченный доступ к твердой валюте, множественность валютных курсов, непредсказуемое валютное законодательство; затруднённый доступ к западным технологиям, ноу-хау, финансовым ресурсам, коммерческой информации, западным стандартам; частые проверки со стороны многочисленных контролирующих органов.

Для решения вышеперечисленных проблем необходимо:

1. Сделать приемлемым уровень установленных фондов, который сегодня не позволяет населению, слабо обеспеченному, преодолеть его и включиться в предпринимательскую деятельность;

2. Для решения проблем со стороны государства был принят ряд нормативных документов, которые, в основном, оптимально разрешили проблемы индивидуальных предпринимателей по государственной регистрации и обязательной сертификации товаров;

3. Урегулирование взаимоотношения государства и предпринимателей в плане упрощения системы налогообложения и сокращения количества налогов. В нашей республике необходим механизм налогообложения, который бы обеспечивал свободное движение товаров, интеллектуальной собственности и инвестиционного капитала. Создание единого налогового поля является условием успешного функционирования экономических союзов;

4. Для укрепления экономического блока в предпринимательском секторе в ближайшие 2 – 3 года необходимо довести объем выделения бюджетных средств на цели развития частного бизнеса до 3% от расходной части бюджета, в том числе из централизованных инвестиционных ресурсов с таким расчетом, чтобы, начиная с 2005 года постепенно отходить от прямого бюджетного финансирования – эту роль в последующем должны выполнять коммерческие банки.

## **АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ НА ПУТИ МАЛОГО БИЗНЕСА**

**Козлов В.И., студент БФ БГЭУ**

Руководитель: З.И. Кузьменок

Малый бизнес в рыночной экономике является сегодня ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Он относится к новаторскому, антибюрократическому стилю хозяйствования. Малые предприятия быстро