

Валовой сбор зерна составил в 2002 г. 2703 т., 48 % которого идет на реализацию. Государству реализуется только 20,9 % от валового сбора, то есть 562 т. Хозяйство реализует 223 т зерна на условиях обмена 2 кг фуража за 1 кг семенного зерна, имея при этом выручку на 20 млн р. больше, чем бы оно продало такое же количество зерна государству. В 2002 г. хозяйством также было продано 447 т зерна (16,3 % валового сбора) предприятиям и 24 т – населению.

Вся продукция мясного подкомплекса реализуется государству. Из-за сравнительно слабого развития в стране переработки мяса скота основной его объем поступает на мясокомбинаты, значительная часть которых акционирована, что ведет к росту цен и уменьшению прибыли предприятия.

Молочная продукция реализуется посредством сделок на давальческих условиях, так как продажа молока государству сопровождается низкими закупочными ценами на поставляемую продукцию, нарушением сроков и порядка расчетов за нее, частичным и полным отказом от закупок законтрактованной продукции. Хозяйство сдает молоко молокозаводу на переработку, получая обратно сухое молоко и сливочное масло. Всего молокозаводу было сдано в 2002 г. 340 480 кг молока. Хозяйство получило 34 тыс. кг сухого молока и, реализовав его коммерческим структурам, получило выручку на 35 млн р. больше, если бы реализовывало продукцию в качестве цельного молока государству.

Таким образом, переход к рыночной экономике агропромышленного комплекса и его продуктовых подкомплексов требует совершенствования системы сбыта продукции, предполагающей создание рыночной инфраструктуры и развитие соответствующих ей организационных форм товародвижения, обеспечивающих создание конкурентной среды в сфере сбыта.

<http://edoc.bseu.by>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. Кожух

Пинский филиал

Белорусского государственного экономического университета

Перспективы развития агробизнеса в Республике Беларусь базируются на создании оптимального варианта аграрного предприятия, возможностей привлечения инвестиций и потенциальной эффективности его функционирования, которая определяется в каждом случае реальными макро-, и микроэкономическими обстоятельствами.

Исследуя проблемы формирования новых видов аграрных предприятий в нашей республике, можно заключить следующее:

- 1) трансформация колхозов и совхозов в отличие от многих постсоциалистических стран происходит как на доктринально-научном, так и на официально-правительственном уровне;
- 2) идет процесс рыночных преобразований в аграрном секторе;
- 3) в процессе тех небольших по масштабу и глубине рыночных преобразо-

ваний на селе в республике создано гораздо меньшее количество новых форм собственности по сравнению с другими постсоциалистическими странами;

4) в последние годы получает распространение концепция не масштабной и глубинной трансформации колхозов и совхозов, а их эффективное совершенствование;

5) реформирование бывших колхозов и совхозов сопровождается созданием предприятий преимущественно кооперативной ориентации.

Оценивая правовую природу новых видов аграрных предприятий в республике, следует признать, что только акционерные общества и крестьянские (фермерские) хозяйства соответствуют в большей мере требованиям Гражданского кодекса Республики Беларусь, в то время как создаваемые коллективные сельскохозяйственные предприятия не находят свою жизненную прописку в рамках исполнения этого кодекса. Поэтому возникает необходимость приведения их статуса в соответствии с предъявляемыми требованиями.

Исследуя созданную структуру аграрных предприятий в результате проведения более активной денационализации и реструктуризации АПК в республике, нельзя согласиться с концептуальным подходом к этим процессам со стороны Правительства, согласно которому все коллективные предприятия по результатам их работы делятся на 3 группы, для каждой из которой рекомендуется определенная схема их реформирования. К первой группе относят рентабельные колхозы и совхозы, которые в основном располагают относительно большими ресурсами и управляют ими более квалифицированные менеджеры. Вторая группа предприятий (20-30 % от общего количества) – это безубыточные колхозы и совхозы, которые также нуждаются преимущественно во внутрихозяйственном реформировании на основе внутрихозяйственного расчета с активным привлечением инвестиций во внедряемые интенсивные технологии аграрного производства. Третья группа включает убыточные аграрные предприятия (40-60 % от общего их количества), которые целесообразно объединять с высокорентабельными аграрными предприятиями или предприятиями третьей сферы АПК, а также допускается их реформирование в акционерные общества, кооперативы и т.д.

Наряду с правительственным подходом к реформированию колхозов и совхозов, имеет место точка зрения многих белорусских ученых, согласно которой рентабельные и низкорентабельные хозяйства, по решению предприятий, целесообразно трансформировать в акционерные предприятия, кооперативы. А основную часть убыточных хозяйств, у которых большой износ материально-технических ресурсов, отсутствуют квалифицированные специалисты, ученые-аграрники, рекомендуют трансформировать в крестьянские (фермерские) хозяйства.

Наряду с созданием крестьянских хозяйств, колхозы и совхозы будут преимущественно трансформироваться в товарищества, кооперативы, акционерные предприятия, общества с ограниченной ответственностью. Признавая гораздо большую потенциальную конкурентоспособность предприятий корпоративного типа, следует заметить, что они на первом этапе интенсивного реформирования колхозов и совхозов не будут доминировать в силу определенного осторожного отношения к ним крестьян и принятых законодательных актов, ориентированных на преимущественное развитие производственных кооперативов.

Анализируя возможности создания обществ с ограниченной ответственностью в АПК, важно отметить их широкое распространение в Украине, а также в некоторых отраслях нашей республики, где имеет место активное развитие частной инициативы. Таким образом, реально оценивая возможности создания обществ с ограниченной ответственностью в процессе реформирования колхозов и совхозов и учитывая наличие большого удельного веса убыточных хозяйств, можно констатировать, что их доля может составить около 30 %.

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что при обосновании формирования в республике рыночной структуры аграрных предприятий нельзя согласиться с концептуальным подходом к его осуществлению, основанному на учете только результатов экономической деятельности колхозов и совхозов на момент их реформирования. В процессе обоснования выбора перспективного аграрного предприятия необходимо руководствоваться желанием самих крестьян создать оптимальный вариант аграрного предприятия, возможностью привлечения инвестиций и потенциальной эффективностью его функционирования, которая определяется в каждом случае реальными макро-, и микроэкономическими обстоятельствами его функционирования. В ближайшей перспективе в процессе реформирования колхозов и совхозов акционерные аграрные предприятия будут занимать около 20 %, удельный вес обществ с ограниченной ответственностью может составить, соответственно, около 30 и 40 % в структуре новых видов аграрных предприятий.

СИСТЕМА НАССР В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

П. Кожушко

Белорусский государственный аграрный технический университет, Минск

Решение проблемы качества отечественными предприятиями невозможно без научной организации управления производством, при этом хозяйственная деятельность предприятия должна быть направлена на получение прибыли. Удачным симбиозом хозяйственной деятельности всегда были производство и реализация продукции одним и тем же субъектом. Теперь товарная политика предприятий розничной торговли связывается не только с реализацией пищевых продуктов, полученных от сторонних производителей, но также с производством собственной продукции.

По такому направлению работает открытое акционерное общество «Универсам «Рига», осуществляющее следующие виды деятельности:

- розничную торговлю пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах;
- розничную торговлю косметическими товарами и туалетными принадлежностями;
- розничную торговлю новыми товарами в специализированных магазинах;
- оптовую торговлю пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;