

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

А. Н. Грідюшко

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
по образованию в области сельского хозяйства в качестве
учебно-методического пособия для студентов учреждений,
обеспечивающих получение высшего образования I ступени
по специальности 1-74 01 01 Экономика
и организация производства
в отраслях агропромышленного комплекса*

Горки
БГСХА
2022

УДК 631.15:33(075.8)

ББК 65.050я73

Г83

*Рекомендовано методической комиссией
экономического факультета 25.03.2022 (протокол № 7)
и Научно-методическим советом БГСХА 31.03.2022 (протокол № 7)*

Автор:

кандидат экономических наук, доцент *А. Н. Гридюшко*

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент *А. В. Грибов;*

кандидат экономических наук, доцент *Н. Н. Батова*

Гридюшко, А. Н.

Г83 Экономика организаций (предприятий) агропромышленного
комплекса : учебно-методическое пособие / А. Н. Гридюшко. –
Горки : БГСХА, 2022. – 182 с.

ISBN 978-985-882-258-3.

Рассмотрены сущность организаций (предприятий) и их взаимодействие с внешней средой, производственные ресурсы и эффективность их использования, различные аспекты функционирования, развития организаций АПК и результативность их деятельности.

Для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования I ступени по специальности 1-74 01 01 Экономика и организация производства в отраслях агропромышленного комплекса.

УДК 631.15:33(075.8)

ББК 65.050я73

ISBN 978-985-882-258-3

© УО «Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия», 2022

ВВЕДЕНИЕ

Слово «экономика» имеет древнегреческое происхождение, оно представляет собой соединение двух греческих слов «хозяйство» и «закон». Поэтому термин «экономика» в его изначальной трактовке принято понимать как «искусство ведения домашнего хозяйства». Автором термина «экономика» считается древнегреческий философ Ксенофонт (444–356 гг. до н. э.). При этом надо помнить, что хозяйство в Древней Греции было в основном натуральным, домашним, так что экономика того периода понималась не как народное хозяйство страны, а как домоводство.

За почти два с половиной тысячелетия смысл термина «экономика» значительно обогатился и изменился. В это понятие теперь вкладывается гораздо больше, чем было заложено первоначально.

В наше время термин «экономика» имеет как минимум три разных значения.

Во-первых, экономика – это хозяйство страны в широком смысле, т. е. совокупность всех средств материального и духовного мира, используемых людьми в целях обеспечения условий жизни, удовлетворения потребностей. В этом смысле экономику надо воспринимать как созданную и используемую человеком систему жизнеобеспечения, поддержания и улучшения условий существования.

Во-вторых, экономика – это наука, совокупность знаний о хозяйстве и связанной с ним деятельности людей, об использовании разнообразных, ограниченных ресурсов в целях обеспечения жизненных потребностей общества, об отношениях, возникающих между людьми в процессе хозяйствования.

Экономика – это ветвь науки, изучающая отраслевые и функциональные аспекты экономических отношений в обществе.

Для того чтобы терминологически разделить экономику как хозяйство и как науку, слово «экономика» (единое в русском языке) в иностранной, прежде всего англоязычной, литературе разделяется на два: «экономика» и «экономикс». Первое означает хозяйство, т. е. экономику в ее непосредственном, натуральном проявлении, а второе – экономическую науку, а точнее – экономическую теорию.

В-третьих, экономику характеризуют как отношения, возникающие между людьми в связи с процессами производства, распределения, обмена, потребления товаров.

Так что в целом экономика — это хозяйство, наука о хозяйстве и отношения между людьми в процессе хозяйствования.

Обобщенное определение экономики — это наука о том, как общество в рамках определенной экономической системы использует ограниченные ресурсы для эффективного производства максимально полезных товаров и распределяет их среди различных групп людей.

Экономическая наука зародилась намного позже, чем сама экономика как хозяйство. В течение многих тысячелетий люди хозяйствовали, опираясь на передаваемый из поколения в поколение опыт. Знания и представления носили эмпирический характер, не были обобщены и синтезированы в единую научную систему.

Предмет экономики как самостоятельной области знаний сформировался около 300 лет назад. За прошедшее с тех пор время представления о предмете экономической науки значительно трансформировались. В настоящее время можно выделить по крайней мере три заметно различающихся подхода к формулированию предмета экономической науки.

1. Производство материальных благ. Вначале зародилось представление об экономической науке как изучающей создание и использование материальных благ. Истоки такого видения обнаруживаются у А. Смита и явно выражены в определении А. Маршалла: «Экономическая наука изучает ту сферу индивидуальных и общественных действий, которая теснейшим образом связана с созданием и использованием материальных средств благосостояния».

Ограниченность подобной формулировки с современных позиций заключена в том, что в ней из сферы экономической деятельности исключено так называемое нематериальное производство в виде духовной, нематериальной деятельности. К тому же согласно приведенному определению экономическая наука оказывается привязанной к сфере производства, тогда как обращение, обмен, потребление товаров остаются вне ее поля зрения.

2. Ограниченность ресурсов. В последние годы получил широкое распространение подход к формулированию предмета экономической науки, основанный на использовании понятия «ограниченность ресурсов». Согласно этому подходу главная задача экономики как науки состоит в анализе возможных (альтернативных) способов использования ограниченных экономических ресурсов, необходимых для достижения определенных целей, позволяющем выбрать лучшую альтернативу.

В связи с этим показательным является определение предмета экономики, представленное в учебнике «Экономикс» американских авто-

ров К. Макконнелла и С. Брю: «Два фундаментальных факта образуют основу экономики и, по существу, охватывают всю проблему экономики. Первый факт: материальные потребности общества, то есть материальные потребности составляющих его индивидов и институтов, буквально безграничны или неутолимы. Второй факт: экономические ресурсы, то есть средства для производства товаров и услуг, ограничены или редки».

Подобное определение экономической науки дано и в формулировке П. Самуэльсона и В. Нордхауса: «Экономическая наука – это наука о том, как люди и общество выбирают способ использования дефицитных ресурсов, которые могут иметь многоцелевое назначение, для того чтобы произвести разнообразные товары и распределить их сейчас или в будущем для потребления различных индивидов и групп общества».

Таким образом, предмет экономики, согласно данному подходу, – это изучение проблем использования ограниченного количества экономических ресурсов с целью наиболее полного удовлетворения потребностей общества.

3. Пять фундаментальных вопросов.

Согласно этому подходу предметом экономики является поиск ответов на пять фундаментальных вопросов:

1) Что следует производить?

Какой набор продукции, услуг наиболее полно удовлетворит потребности общества?

2) Сколько следует производить?

Какую часть имеющихся ресурсов нужно использовать в производственном процессе?

3) Как эту продукцию следует производить?

Как организовать производство, какую применять технологию и технические средства?

4) Кто должен получить эту продукцию?

Как должна распределяться продукция между потребителями?

5) Способна ли производственная система (организация, предприятие) адаптироваться к изменениям?

Может ли система быстро приспособиться к изменившимся условиям потребительского спроса, поставок ресурсов, к развитию НТП?

Таким образом, предметом изучения дисциплины «Экономика организаций (предприятий) агропромышленного комплекса» является исследование всего воспроизводственного цикла на предприятии: формирование всех видов ресурсов, их эффективное использование для

производства конкурентоспособной аграрной продукции и выгодной реализации ее с целью получения прибыли.

Цель изучения дисциплины – формирование целостного и системного представления об эффективном ведении хозяйственной деятельности в организации в условиях ограниченных ресурсов, воздействия внешних и внутренних факторов на производство; выработка навыков выбора экономически оправданной стратегии и тактики адаптации организации к изменяющейся внешней среде, обоснования управленческих решений о том, что, каким образом и для кого производить.

Экономика организации АПК как составная часть национальной экономики отражает ее отношения с собственником, персоналом, государством и другими субъектами хозяйствования по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции, работ и услуг.

В то же время экономика организаций (предприятий) АПК представляет собой часть экономической науки, где объектом исследования является субъект хозяйствования (организация (предприятие)).

Предметом экономики организаций (предприятий) АПК выступают формы проявления экономических законов и методы их практического использования с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности. Экономические законы – это наиболее часто проявляющиеся взаимосвязи между экономическими явлениями.

Всякое явление содержит в себе общее и особенное. Применительно к экономическим законам общее состоит в том, что все законы природы, общества и мышления объективны, т. е. экономические законы, равно как и другие законы природы, не зависят от сознания, от того, знаем мы об их существовании или не знаем. Так, законы рынка – закон стоимости, закон спроса, закон предложения, закон конкуренции – существуют независимо от того, знают о них участники рынка или не знают.

В то же время экономическим законам присущи и свои особенности: во-первых, субъективная форма их проявления; во-вторых, динамичность этих законов, ибо весьма изменчива и динамична сама экономическая жизнь.

Субъективная форма проявления экономических законов состоит в том, что эти законы действуют не помимо, а через мысли и действия людей, через их поступки.

Динамичность экономических законов заключается в том, что они более подвержены развитию, чем законы природы, и, следовательно, они историчны.

Движущей силой развития экономики является экономический интерес как составная часть экономического механизма хозяйствования.

Экономический механизм можно рассматривать как совокупность методов планирования, стимулирования и правового обеспечения деятельности участников рыночных отношений, зафиксированных в законодательных и нормативных документах. Если правила экономического поведения не соответствуют экономическим законам, это приводит к отрицательным последствиям сначала для субъектов хозяйствования, а затем, по мере ухудшения их финансового положения, – к финансовым и социальным проблемам государства. Создание эффективного механизма хозяйствования зависит как от внешних, так и от внутренних факторов.

Центральным звеном экономического механизма организации (предприятия) является система экономических интересов и стимулов участников рыночных отношений. Экономический интерес – это осознанная людьми объективная связь между работой и вознаграждением. Стимул рассматривается как средство приведения в действие интересов.

Собственник имущества организации (предприятия) заинтересован в увеличении его стоимости и дивидендов, что обеспечивается ростом прибыли. При постоянных убытках и потере имущества собственник меняет высший управленческий персонал. При эффективной работе менеджеры имеют высокооплачиваемые должности.

Работники заинтересованы в достойной оплате труда, стабильности организации (предприятия) и сохранении рабочих мест. При снижении реальных доходов персонал через профсоюзы оказывает давление на администрацию предприятия с целью улучшения своего материального положения.

Экономическая наука и практика развиваются, обогащая друг друга, что является основой для выработки правил поведения участников экономических отношений, формулируемых в правовых актах государства. Поскольку восприятие объективных экономических явлений субъективно, постольку правила экономического поведения, принятые в различных странах, могут существенно различаться в силу влияния субъективных факторов. Степень приближения экономической теории и практики к истинному искусству управления хозяйством может характеризоваться уровнем жизни в стране в сравнении с другими государствами и регионами мира.

Таким образом, экономика организаций (предприятий) АПК – наука, изучающая варианты выбора эффективного ведения хозяйства в организации в условиях ограниченных ресурсов с целью удовлетворения потребностей общества в продовольствии и непродовольственных товарах из сельскохозяйственного сырья, а также трудового коллектива и собственника.

Раздел 1. ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) АПК И ВНЕШНЯЯ СРЕДА

1.1. Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики

1.1.1. АПК: экономическое и социальное значение

Понятие аграрной экономики можно трактовать двояко. В узком смысле слова это собственно сельское хозяйство, т. е. производство продовольствия и сырья для перерабатывающих отраслей. Технологические процессы, осуществляемые в данном секторе, ограничиваются производством продукции растениеводства и животноводства (включая параллельные процессы, такие, как, например, воспроизводство земли) до момента ее реализации.

В начале 1950-х гг. в научный и производственный обиход было введено понятие «агропромышленный комплекс», который представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, занятых производством аграрной продукции, ее хранением, переработкой и доведением до потребителя. Это и следует понимать под аграрной экономикой в широком смысле.

Агропромышленный комплекс является самым крупным межотраслевым формированием, объединяющим порядка десяти отраслей народного хозяйства. Основными отраслями являются сельское хозяйство, пищевая промышленность (молочная, мясная, мукомольно-крупяная, плодоовощеконсервная, сахарная, ликеро-водочная, пивоваренная), комбикормовая, легкая (текстильная), строительство, транспорт, торговля. К АПК также относят отрасли промышленности, производящие средства производства для его отраслей, в частности тракторо- и сельхозмашиностроение, по производству минеральных удобрений и средств защиты растений, ветеринарных препаратов и др.

В АПК формируется около четверти ВВП. На предприятиях АПК занято более 20 % работающих в народном хозяйстве. Таким образом, сельское хозяйство рассматривается в комплексе со смежными отраслями. Сельское хозяйство является базовой отраслью АПК. Об этом свидетельствует тот факт, что каждое рабочее место, созданное в сельском хозяйстве, обуславливает несколько рабочих мест в смежных отраслях – хранении, переработке, торговле, машиностроении, химической промышленности и т. д.

Основу любого современного государства составляет рынок, а его экономическую основу – рынок продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Спрос на потребительские товары на три четверти удовлетворяется за счет товаров, производимых в АПК.

Сельское хозяйство является одним из основных поставщиков сырья для промышленности – пищевой, комбикормовой, легкой и др. Причем сельскохозяйственная продукция является сырьем возобновляемым, что весьма важно в условиях истощения невозобновляемых ископаемых природных ресурсов.

В свою очередь, сельское хозяйство – крупный потребитель промышленных товаров (тракторов, комбайнов, автомобилей, сельскохозяйственных машин, оборудования, ГСМ, минеральных удобрений, средств защиты растений, комбикормов, строительных материалов и др.).

Таким образом, развитие целого ряда отраслей промышленности в значительной мере зависит от спроса со стороны сельского хозяйства, а уровень развития сельского хозяйства определяется, в свою очередь, уровнем индустриального развития страны.

Численность занятых в сельском хозяйстве от общей численности занятых в экономике страны постоянно сокращается – с 14,1 % в 2000 г. до 7,2 % в 2020 г. Здесь сыграли роль два основных фактора: во-первых, отток трудоспособного населения в более высокооплачиваемые и перспективные отрасли; во-вторых, повышение производительности труда вследствие внедрения в сельскохозяйственное производство достижений НТП.

Характерной особенностью АПК является то, что удельный вес в объеме произведенной продукции отраслей каждой сферы его можно определить только приблизительно. Это обусловлено тем, что предприятия, обслуживающие сельское хозяйство (I сфера), в большинстве своем многофункциональны и часть продукции изготавливают в интересах других, не связанных с сельским хозяйством отраслей. Организации торговли (III сфера) реализуют не только аграрную продукцию. Что же касается сельского хозяйства (II сферы), то здесь следует учитывать то, что весьма существенная часть сельскохозяйственной продукции производится населением, т. е. сельскими жителями в личных подсобных хозяйствах или горожанами на своих дачах и огородах. Определить количество и стоимость продукции, выращенной населением и использованной для личного потребления, с достаточной степенью точности невозможно – для этого используются косвенные ме-

тоды оценки (исходя из норм или сложившегося уровня потребления и т. п.).

Однозначно можно определить только объем продукции всех отраслей АПК, изготовленной и использованной исключительно в этом комплексе. Например, для I сферы это будут предприятия, выпускающие специализированную технику – зерноуборочные или кормоуборочные комбайны и т. д., для III сферы – элеваторы и иные аналогичные сооружения, в которых хранение несельскохозяйственной продукции невозможно.

Сельское хозяйство является приоритетной отраслью национальной экономики. Оно выполняет экономическую, социальную, экологическую, историко-этнографическую функции. Сельское хозяйство в составе АПК призвано обеспечить продовольственную безопасность страны, т. е. создать необходимые резервы продуктов питания и сельскохозяйственного сырья для повышения уровня продовольственного обеспечения и покупательского спроса населения, а также обеспечить рост доходов от экспорта аграрной продукции.

1.1.2. Особенности развития АПК и их влияние на процесс воспроизводства

Особенности развития АПК следующие:

1. В АПК экономические процессы воспроизводства переплетаются с естественными биологическими процессами. Так, например, нельзя одновременно увеличить значительно поголовье животных или получить два и более урожая зерна в течение года в условиях Беларуси. В качестве предметов труда в сельском хозяйстве выступают живые организмы – растения и животные.

2. Главное незаменимое средство производства в сельском хозяйстве – это земля. Земля является постоянным фиксированным в пространстве ресурсом. Это требует рационального землепользования и соблюдения экологических требований.

3. Большая длительность производственного периода в сельском хозяйстве и в ряде отраслей обрабатывающей промышленности АПК.

4. Пространственная рассредоточенность производства, что приводит к значительным транспортным расходам, холостым пробегам техники, усложняет процессы управления производством.

5. Результаты хозяйственной деятельности в АПК в значительной мере зависят от природных условий (тепла, холода, количества осадков, природных катаклизмов).

6. Сельское хозяйство, являющееся основой АПК, характеризуется сезонностью и несовпадением рабочего периода с периодом производства. Сезонность приводит к неравномерному использованию ресурсов, реализации продукции и поступлению денег, к кратковременному использованию специализированных машин в течение года (различных сеялок, сажалок, комбайнов и других сельхозмашин).

7. Значительная часть продукции, получаемой в сельском хозяйстве, не является товарной. Эта продукция используется на внутрихозяйственные потребности (на семена, на корм животным).

8. Сельское хозяйство отличается высокой капиталоемкостью, низкой скоростью оборота капитала, что приводит к низкой инвестиционной привлекательности отрасли.

9. Продовольствие, как основная продукция АПК, обладает ценовой неэластичностью спроса.

10. Для рынка продовольствия и сельскохозяйственного сырья характерен высокий уровень конкуренции. В то же время предприятия I сферы АПК нередко имеют все условия для создания монополии, а предприятия переработки (молочные комбинаты и мясокомбинаты и др.) – для монополии. Соответственно, сельхозпроизводители проигрывают от этого финансово, покупая по более высоким ценам ресурсы и продавая по более низким ценам свою продукцию.

11. Особое положение сельскохозяйственных организаций, нередко выступающих в качестве единственного работодателя для жителей села и выполняющих важные социальные функции в отношении сельского населения.

12. Сложность создания альтернативных сельскому хозяйству видов деятельности, особенно в отдаленных местностях.

13. Недопустимость выведения продуктивных земель из сельскохозяйственного оборота и др.

1.1.3. Структура АПК

Агропромышленный комплекс характеризуется особой сложностью. Соотношение и взаимосвязь отраслей, входящих в него, отражает его структуру. Структуру АПК рассматривают с разных сторон и выделяют **четыре подхода** к ее определению.

Во-первых, выделяют организационно-экономическую структуру АПК. В рамках этого подхода выделяют три сферы АПК:

I сфера включает отрасли промышленности, производящие средства производства для АПК. Сюда относят предприятия тракторного и

сельскохозяйственного машиностроения; по производству оборудования для ферм, перерабатывающих предприятий; по производству минеральных удобрений, средств защиты растений, ветеринарных препаратов и др.

II сфера включает сельскохозяйственных производителей (сельскохозяйственные организации, фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан).

III сфера включает отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя, т. е. заготовку, переработку, хранение, транспортировку и реализацию.

Организационно-экономическая структура показывает соотношение и взаимодействие отраслей АПК по материально-техническому обеспечению, производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и выходу на потребительский рынок.

Во-вторых, выделяют воспроизводственно-функциональную структуру АПК, где агропромышленное производство разбивается на пять стадий:

1. Производство средств производства.
2. Сельскохозяйственное производство.
3. Производство продовольствия, потребительских товаров из сельскохозяйственного сырья.
4. Производственно-техническое обслуживание всех стадий воспроизводственного процесса.
5. Реализация конечных продуктов АПК потребителям.

Воспроизводственно-функциональная структура АПК показывает соотношение технологических стадий получения конечного продукта АПК и роль каждой из них в формировании его стоимости. Основным направлением совершенствования воспроизводственно-функциональной структуры АПК является оптимизация пропорций развития между отдельными и всеми вместе стадиями единого процесса воспроизводства конечного продукта АПК.

В-третьих, выделяют территориальную структуру АПК. Этот подход предусматривает структурирование отраслей АПК в рамках определенной административной территории. Так, выделяют АПК страны, областей и административных районов республики. Территориальные АПК районов являются составными частями АПК областей, а те, в свою очередь, – АПК республики.

Главная целевая функция территориальных АПК – рационализация размеров производства сельскохозяйственной и промышленной продукции из сельскохозяйственного сырья собственного производства

для нужд местного населения и для продажи потребителям других регионов страны, а также на экспорт.

В-четвертых, выделяют продуктово-сырьевую структуру АПК. Согласно этой классификации в АПК выделяют продовольственный комплекс и комплекс непродовольственных товаров. В свою очередь, каждый из комплексов включает в себя ряд подкомплексов.

Так, продовольственный комплекс включает подкомплексы:

- зернопродуктовый;
- картофелепродуктовый;
- свеклосахарный;
- овощной;
- плодово-ягодный;
- масложировой;
- молочный;
- мясной;
- птицепродуктовый.

Комплекс непродовольственных товаров включает подкомплексы:

- кормовой;
- текстильный;
- кожевенный;
- меховой и др.

Каждый из подкомплексов объединяет предприятия I сферы по производству специализированных средств производства, II сферы по производству сельскохозяйственного сырья, III сферы по заготовке, хранению, переработке и реализации готовой продукции.

Основная целевая функция продуктово-сырьевых комплексов и подкомплексов – удовлетворение потребностей населения в соответствующих видах продукции и наращивание экспортного потенциала АПК.

1.1.4. Производственная и социальная инфраструктура АПК

Инфраструктура призвана обеспечивать общие условия производственной деятельности и жизни населения. Инфраструктура включает предприятия и организации, обслуживающие АПК.

По своему целевому назначению инфраструктуру подразделяют на производственную и социальную.

Производственная инфраструктура включает:

- систему материально-технического обслуживания (обеспечение производства электроэнергией, водой, газом и т. д.);

- систему материально-технического снабжения (снабжение минеральными удобрениями, средствами защиты растений, ветеринарными препаратами, горюче-смазочными материалами, запасными частями, строительными материалами, комбикормами и т. д.);

- систему заготовок (элеваторы, склады, холодильники и т. д.);

- систему хранения (оптовые базы, элеваторы и т. д.);

- транспорт, в том числе специализированный (молоковозы, скотовозы и т. д.);

- оптовую торговлю;

- связь по обслуживанию всех отраслей и предприятий АПК.

Производственная инфраструктура АПК обеспечивает взаимосвязь всех стадий агропромышленного воспроизводства. Задача производственной инфраструктуры – обеспечение нормального функционирования предприятий АПК, освобождение от несвойственных им функций и создание условий для сосредоточения их усилий на основной деятельности. Эффективность функционирования производственной инфраструктуры выражается в увеличении производства, сохранении качества и устранении потерь аграрной продукции.

Социальная инфраструктура включает:

- жилищно-коммунальное хозяйство;

- бытовое обслуживание;

- детские сады, школы;

- библиотеки, дома культуры;

- учреждения здравоохранения;

- учреждения физической культуры и спорта;

- розничную торговлю;

- общественное питание;

- общественный транспорт;

- связь;

- учреждения охраны окружающей среды и т. д.

Задача социальной инфраструктуры – обеспечение нормальной жизнедеятельности населения, воспроизводство и закрепление персонала. Эффективность функционирования социальной инфраструктуры АПК выражается в повышении производительности труда и уровня жизни работников.

1.2. Организация (предприятие) АПК как субъект хозяйствования

1.2.1. Понятие предприятия, цель и задачи его создания и функционирования

Слово «предприятие» происходит от словосочетаний «предпринимать что-либо», «вести дело».

Предприятие является самостоятельным звеном экономической системы, так как действует на основе использования принадлежащего ему обособленного имущества. Предприятие от своего имени вступает в договорные отношения и принимает на себя соответствующие обязательства.

Предприятие – самостоятельный субъект хозяйствования, выступающий как юридическое лицо, деятельность которого направлена на получение прибыли, осуществляющий на свой риск и под свою имущественную ответственность определенную деятельность.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс или смету.

Характерными чертами предприятия как самостоятельного субъекта рыночных отношений являются:

- производственно-техническое единство, отражающее общность производства, капитала, технологии;
- организационное единство, выражающееся в наличии единого руководства, плана;
- экономическое единство, выражающееся в общности материальных, финансовых и трудовых ресурсов, а также экономических результатов работы.

Общая цель любого предприятия состоит в том, что оно осуществляет определенную деятельность (производит продукцию, оказывает услуги, выполняет работы, реализует товары) для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом.

Цель предприятия формулируется его собственником. Она должна иметь количественное выражение для объективной оценки ее выполнения. Собственники коммерческих предприятий имеют следующие цели: в долгосрочной перспективе – рост стоимости вложенного капитала, в краткосрочном периоде – увеличение прибыли.

Выбор предприятием целей деятельности зависит от разнообразных факторов, характеризующих, с одной стороны, обеспеченность предприятия собственными ресурсами, а с другой – внешнюю среду и рыночную ситуацию.

Задача указывает в общих чертах направление реализации поставленных целей. Выделяют следующие задачи создания и функционирования предприятия:

- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта, завоевание новых рынков;
- увеличение объемов производства продукции, работ, услуг;
- производство конкурентоспособной продукции на основе реализации инноваций;
- создание условий для реализации потенциала своих сотрудников;
- получение доходов, достаточных для самофинансирования;
- устойчивость функционирования и др.

Устойчивое функционирование предприятия базируется на обоснованной технико-экономической стратегии и тщательно разработанной рыночной тактике.

Стратегия определяет главное направление усилий, общую политику предприятия. Стратегия – крупномасштабное долгосрочное планирование, направленное на эффективное решение поставленных задач в течение длительного периода. Стратегия определяет:

- какую продукцию выводить на рынок, в каком ассортименте и по каким ценам;
- на какого потребителя рассчитана продукция и каких потенциальных потребителей можно привлечь в дальнейшем и др.

Тактика определяет формы и способы конкретных действий по реализации стратегии. Тактика – более детализированное планирование реализации конкретной стратегии в течение кратко- и среднесрочного периода. К тактике относится:

- организация рекламной кампании с целью продвижения на рынок продукции;
- обоснование структуры посевных площадей, структуры поголовья животных и др.

Предприятие является первичным звеном экономики страны по следующим причинам:

- 1) здесь происходит соединение работника со средствами и предметами труда, что обеспечивает создание продукции, востребованной рынком;
- 2) здесь создаются рабочие места, которые обеспечивают занятость и платежеспособный спрос;
- 3) предприятия являются основными налогоплательщиками, пополняя местный и республиканский бюджет и способствуя этим социально-экономическому развитию конкретного региона и страны.

1.2.2. Классификация предприятий

Предприятия классифицируются по ряду признаков.

1. В зависимости от основной цели своей деятельности все юридические лица подразделяются:

- на коммерческие, целью которых является получение прибыли;
- некоммерческие – удовлетворение общественных потребностей без получения прибыли.

2. По отраслевой принадлежности выделяют предприятия:

- промышленные;
- сельскохозяйственные;
- транспортные;
- строительные;
- торговые;
- связи и др.

3. По организационно-правовой форме коммерческие организации подразделяют:

- на полное товарищество;
- командитное товарищество;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- открытое акционерное общество;
- закрытое акционерное общество;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

4. Предприятия подразделяют по сферам производства:

1) предприятия материальной сферы:

- промышленные;
- сельскохозяйственные;

- грузового транспорта;
- оптовой и розничной торговли;
- складские и др.;

2) предприятия нематериальной сферы (сферы услуг):

- банки;
- страховые компании;
- консалтинговые фирмы;
- пассажирского транспорта и др.

5. По уровню специализации:

- узкоспециализированные;
- специализированные;
- многопрофильные.

6. По размеру в зависимости от среднесписочной численности работников:

- крупные (свыше 500 работников);
- средние (50–500 работников);
- малые (15–50 работников);
- микроорганизации (до 15 работников).

7. По принадлежности капитала:

- национальные – капитал их принадлежит юридическим и физическим лицам (резидентам) своей страны;
- иностранные – капитал их принадлежит иностранным резидентам;
- смешанные по капиталу – капитал принадлежит отечественным и иностранным резидентам. К данной группе относятся совместные предприятия – смешанные по капиталу, созданные для совместной предпринимательской деятельности;
- зарубежные – созданы за рубежом за счет национального капитала.

1.2.3. Организационно-правовые формы предприятий

Наиболее важным при классификации предприятий является организационно-правовой признак.

Выбор организационно-правовой формы предприятия осуществляется с учетом ключевых характеристик, которые регламентируются Гражданским кодексом и специальными законами и обеспечивают функционирование предприятия. К этим характеристикам относятся:

- правоспособность;
- состав учредителей и участников;
- порядок учреждения;
- отношения собственности и имущество учредителей;

- капитал и вклады;
- ответственность;
- органы управления предприятием;
- управление деятельностью, представительство предприятия;
- распределение прибылей и убытков;
- ликвидация и др.

Организационная форма характеризует порядок первоначального создания имущества предприятия (перечень учредителей предприятия, форму объединения их капиталов) и процесс использования полученной прибыли и др.

Правовая форма – комплекс правовых норм, определяющих характер отношений между собственниками, между предприятием и другими субъектами хозяйственной деятельности, между предприятием и органами государственной власти. Правовая форма определяет права и ответственность собственников в ходе функционирования, ликвидации или реорганизации предприятия.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации, уставный капитал которых разделен на доли.

Хозяйственные товарищества представлены двумя формами: полное и коммандитное.

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно (совместно) несут субсидиарную (дополнительную) ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

Коммандитное товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеются один или несколько коммандитов (вкладчиков), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества подразделяют на четыре вида: с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, открытое акционерное, закрытое акционерное.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – хозяйственное общество, уставный капитал которого также разделен на до-

ли в соответствии с учредительными документами. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определенных учредительными документами. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок не предусмотрен учредительными документами.

Акционерное общество (АО) – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Открытое акционерное общество (ОАО) – хозяйственное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. ОАО вправе проводить открытую подписку (свободно продавать) на выпускаемые им акции.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – хозяйственное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции с согласия других акционеров и (или) ограниченному кругу лиц. ЗАО не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Производственный кооператив – коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по его обязательствам в равных долях, если иное не предусмотрено в уставе, в пределах, установленным уставом, но не менее величины годового дохода, полученного в производственном кооперативе.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Это имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям). Унитарные предприятия могут быть государственными или частными. Имущество унитарных предприятий может находиться в республиканской собственности (РУП) или коммунальной собственности (КУП).

Различают два вида государственных унитарных предприятий:

- основанные на праве хозяйственного ведения;
- основанные на праве хозяйственного управления (казенные).

В частном унитарном предприятии (ЧУП) имущество находится в частной собственности физического лица, либо в совместной соб-

ственности супругов, либо в совместной собственности членов крестьянского (фермерского) хозяйства (КФХ), либо в частной собственности юридического лица.

Крестьянское (фермерское) хозяйство является разновидностью ЧУП, созданным отдельного гражданином, семьей или группой лиц для производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Для деятельности КФХ используются земельные участки, находящиеся в пользовании, в том числе в аренде, пожизненном наследуемом владении или собственности. Членами КФХ считаются трудоспособные члены семьи и другие граждане, совместно ведущие хозяйство.

1.2.4. Объединения предприятий

Выделяют различные типы объединений в зависимости от целей создания, характера хозяйственных отношений между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий.

В хозяйственной практике Беларуси встречаются следующие типы объединений предприятий:

- концерны;
- холдинги;
- финансово-промышленные группы;
- ассоциации и союзы.

Концерн – крупное объединение предприятий, связанных общностью интересов, договорами, капиталом, участием в совместной деятельности. Концерн обычно является объединением предприятий разных отраслей, связанных по горизонтали и вертикали. Примерами концернов в Беларуси являются Белгоспищепром, Беллегпром, Белнефтехим и др. В состав Белгоспищепрома входят сахарные заводы, ликеро-водочные заводы и др.

Холдинг – объединение предприятий, в котором выделяется холдинговая (материнская, головная) компания, владеющая контрольными пакетами акций других участников объединения (дочерних компаний). Материнская компания, благодаря владению контрольными пакетами акций дочерних компаний, обеспечивает контроль над их деятельностью.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – объединение предприятий различных отраслей, кредитно-финансовых учреждений (банков), созданное с целью совместной скоординированной деятельности. В ФПГ нередко входят и научно-исследовательские институты.

Финансово-промышленные группы, как правило, создаются для развития и продвижения на рынке товаров из определенного сельскохозяйственного сырья. Так, в России функционируют в различных регионах ФПГ «Зерно», «Лен» и др.

Ассоциации и союзы создаются коммерческими организациями по договору между ними для координации предпринимательской деятельности, представления и защиты общих интересов. Участники ассоциации (союза) сохраняют полную самостоятельность и могут входить в другие объединения. Ассоциации (союзы) осуществляют свою деятельность за счет членских взносов участников, а также добровольных взносов прочих организаций и физических лиц.

1.2.5. Жизненный цикл предприятия

Предприятие как субъект хозяйствования в процессе функционирования проходит различные стадии жизненного цикла.

1-я стадия. Создание предприятия и его становление. Предприятие считается созданным с момента его государственной регистрации. Становление предприятия связано с формированием материально-технической базы, набором персонала и т. д.

2-я стадия. Реорганизация предприятия – это изменение его организационной структуры, которое может происходить в рамках действующего предприятия или с ликвидацией прежнего и последующей регистрацией нового предприятия.

Процесс реорганизации может проходить в следующих формах:

- объединение;
- разделение;
- выделение;
- присоединение;
- преобразование;

- реструктуризация – выделение структурных подразделений предприятия с самостоятельным балансом и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Цель реструктуризации – повышение эффективности функционирования подразделения путем его перевода на коммерческий расчет.

3-я стадия. Санация – финансовое оздоровление предприятия, необходимость в котором возникает при угрозе экономической несостоятельности. Санация проводится по инициативе собственников или кредиторов.

4-я стадия. Банкротство – удостоверенная судом полная неспособность предприятия оплачивать свои финансовые обязательства. Банкротство – это экономическая и юридическая процедура ликвидации должника, продажи его имущества и расчета с кредиторами (с бюджетом – по налогам, с банками – по кредитам, с персоналом – по заработной плате, с поставщиками – за товары, работы, услуги).

5-я стадия. Ликвидация – прекращение деятельности предприятия и исключение его из реестра государственной регистрации. Процесс ликвидации может осуществляться по решению его учредителей или хозяйственного суда. Ликвидация означает прекращение деятельности без перехода прав и обязанностей к другим лицам, если иное не предусмотрено законодательством.

1.3. Среда функционирования организаций (предприятий) АПК

1.3.1. Внешняя среда предприятия: понятие, характеристики и факторы

Предприятие в процессе своего функционирования находится в определенной внешней среде.

Внешняя среда предприятия – совокупность предприятий партнеров и конкурентов, органов государственной власти, общественных организаций и др., с которыми происходит взаимодействие.

Основные характеристики внешней среды:

- 1) взаимосвязь ее факторов – степень, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы внешней среды;
- 2) сложность – большое число факторов, на которые предприятие обязано реагировать в целях своего выживания, а также уровень вариаций каждого фактора;
- 3) подвижность (динамичность) – скорость, с которой происходят изменения во внешней среде предприятия. Например, в некоторых отраслях (фармацевтической, электронной, химической) эти изменения происходят относительно быстро, а в других (сельское хозяйство, добывающая промышленность) – медленнее;
- 4) неопределенность – зависит от количества и точности информации, которой располагает предприятие по поводу конкретного фактора внешней среды.

В соответствии со спецификой влияния на функционирование предприятий во внешней среде выделяют факторы прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на хозяйственную деятельность и охватывают следующие элементы внешней среды:

- государственные органы;
- поставщики материальных ресурсов (сырья, материалов, энергии, воды и др.);
- банки, страховые компании;
- конкуренты;
- потребители;
- рынок труда;
- общественные структуры (профсоюзы, экологические организации и др.).

Факторы косвенного воздействия не оказывают непосредственного влияния на функционирование предприятий. Эти факторы укрупненно группируют следующим образом:

- ситуационные, которые отражают экономическую ситуацию в стране, регионе, мире, особенности межгосударственных отношений и др.;
- инновационные, которые генерируются научно-техническим прогрессом;
- социокультурные, которые включают комплекс жизненных ценностей, традиций и обычаев, принятых в стране;
- политические, которые отражают государственную политику по отношению к хозяйствующим субъектам, устанавливают стандарты на уровень безопасности продукции и др.

1.3.2. Элементы внешней среды предприятия

Во внешней среде выделяют макросреду и микросреду.

Макросреду формируют природные, экологические, социально-демографические и политические факторы.

Микросреду формируют рыночная конъюнктура, отношения с поставщиками и потребителями, степень развития рыночной инфраструктуры.

Основные элементы внешней среды:

- экономическая среда (уровень налогов, темпы изменения цен, проценты по кредитам, стабильность национальной валюты и др.);
- политическая обстановка (экономическая политика правительства, политическая стабильность);

- юридическая среда – поощряет или сдерживает те или иные виды предпринимательской деятельности;
- технологическая среда – обусловлена степенью развития научно-технического прогресса. Технологии влияют на уровень конкурентоспособности, потребность в персонале, объеме инвестиций и т. д.;
- природно-климатическая среда – хороший или плохой урожай отражается на уровне цен;
- социально-культурная среда – отражает влияние моды, в том числе моды на здоровое питание и образ жизни, и т. п.;
- демографическая ситуация – влияет на структуру спроса, на ситуацию на рынке труда.

1.3.3. Внутренняя среда предприятия

Характер протекающих экономических процессов зависит не только от внешней среды, но и от внутренней организации деятельности предприятия, или его внутренней среды.

Внутренняя среда – это совокупность подразделений предприятия и взаимосвязей между ними, позволяющая ему эффективно реализовать цели своей деятельности.

Элементами внутренней среды являются:

- организационная структура;
- ресурсно-технологическая структура;
- структура персонала;
- информационная структура;
- организационная культура – совокупность норм и правил, регулирующих взаимодействия между членами трудового коллектива и являющихся выражением их коллективных знаний и опыта.

Внутренняя среда должна обладать адаптивностью, т. е. возможностью быстрой реорганизации в соответствии с изменившимися условиями.

В целом учет особенностей и факторов внешней и внутренней среды способствует повышению адаптивности и гибкости предприятия, а также обеспечению эффективности протекающих в его рамках экономических процессов.

Раздел 2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

2.1. Земельные ресурсы и эффективность их использования

2.1.1. Роль и особенности земельных ресурсов в сельском хозяйстве. Плодородие земли

Английский экономист Уильям Петти так выразился о роли земли: «Труд есть отец богатства... Земля – его мать».

Земельные ресурсы в сельском хозяйстве играют многообразную роль. Они служат местом расположения предприятий, но главное заключается в том, что в сельском хозяйстве земля является предметом и средством труда.

Земля как предмет труда проявляет себя во время обработки ее верхнего почвенного слоя сельскохозяйственными машинами. Земля как средство труда проявляется через использование человеком ее механических, физических, химических и других свойств и воздействие на культурные растения, что обеспечивает необходимые условия для их роста и развития.

В целом земля выступает как основное средство производства. Однако в отличие от других основных средств (зданий, сооружений, машин, оборудования и др.) земельные угодья не отражены в балансе предприятия в стоимостной оценке, учитываются только в натуральной (га) и условно-натуральной (балло-га) форме.

Как средство производства земля обладает рядом особенностей.

1. В отличие от других средств производства, которые созданы трудом человека, земля является продуктом природы и не воспроизводится трудом. Земледельцы могут воспроизводить только ее основное качество – плодородие.

2. Землю нельзя заменить никаким другим средством производства. Есть отдельные исключения, когда вместо грунта используют опилки, солому при производстве грибов, минеральную вату в овощеводстве защищенного грунта. Однако выпуск этой продукции невелик по сравнению с общим объемом производства сельскохозяйственных товаров.

3. Земельные участки рассредоточены в пространстве. Это вызывает необходимость передвижения на большие расстояния различных сельскохозяйственных машин и животных, при котором значительная часть энергии затрачивается на самопередвижение вместо продуктив-

ного использования. В сельском хозяйстве требуются большие объемы внутрихозяйственных перевозок продукции (зерна, картофеля, кормов и др.) с полей, удобрений, семян на поля, кормов от мест хранения на ферму и т. д., что значительно увеличивает стоимость получаемой продукции.

4. Наличие земельных ресурсов ограничено. Увеличить площади сельскохозяйственных угодий практически невозможно.

5. Земельные участки неоднородны по качеству. Поэтому при одинаковых вложениях труда и средств на единицу площади получают различный результат как по количеству, качеству, так и по стоимости продукции и, соответственно, получаемой прибыли.

6. Рельеф земельных участков влияет на скорость передвижения агрегатов, расход топлива, нормы выработки.

7. Состав, влажность почвы также влияют на скорость передвижения агрегатов, расход топлива, а переувлажнение почвы препятствует выполнению полевых работ.

8. В отличие от других средств производства, которые изнашиваются физически и морально, земля при рациональном использовании не изнашивается, не ухудшается, а, наоборот, улучшается – ее плодородие повышается.

9. Земельные участки могут выступать в качестве объектов купли-продажи, аренды, залога, но при этом есть много законодательных ограничений.

Таким образом, сельскохозяйственное производство приходится вести там, где есть пригодные почвы, при тех погодно-климатических условиях, которые характерны для данной местности, на разных по плодородию землях. Эти различия земель объективно влияют на результаты хозяйствования.

Важнейшим для сельского хозяйства свойством земли является почвенное плодородие. Различают следующие *виды плодородия*:

1) естественное – обусловлено физическими, механическими, химическими, биологическими и другими свойствами почвенного слоя. Естественное плодородие формируется в результате длительного почвообразовательного процесса и характеризует природный запас питательных веществ в почве;

2) искусственное – результат деятельности человека по повышению культуры земледелия, осуществлению вложений труда и средств в мелиорацию, удобрения и т. п.;

3) экономическое – единство естественного и искусственного плодородия.

Оценка экономического плодородия может быть абсолютной и относительной. Так, абсолютное экономическое плодородие оценивается выходом продукции с единицы площади, а относительное – выходом продукции на единицу затрат. Выход продукции может исчисляться как в натуральном (т, ц, кг), условно-натуральном (к. ед.), так и в стоимостном выражении.

Следует учитывать, что плодородие почвы – величина непостоянная. Так, в результате рационального возделывания земли оно может повышаться и, наоборот, если использование земли нерационально – снижаться.

2.1.2. Структура земельных ресурсов

Единый земельный фонд Республики Беларусь составляет 20 760 тыс. га.

В республике ведется учет земельных фондов по четырем признакам:

- а) целевому назначению;
- б) хозяйственному состоянию;
- в) качественному состоянию;
- г) административно-территориальному делению.

В соответствии с *целевым назначением* единый земельный фонд подразделяется на шесть основных категорий:

- 1) земли сельскохозяйственного назначения – 41 %;
- 2) земли лесного фонда – 42 %;
- 3) земли промышленности, транспорта, связи, обороны, природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения;
- 4) земли населенных пунктов;
- 5) земли водного фонда;
- 6) земли запаса.

Следует отметить, что площадь земель сельскохозяйственного назначения постоянно уменьшается.

Уменьшение земель сельскохозяйственного назначения обусловлено прежде всего изъятием земель для размещения объектов промышленности, логистики и др.

По характеру *хозяйственного использования* земли сельскохозяйственного назначения подразделяют на сельскохозяйственные и не-сельскохозяйственные угодья.

Сельскохозяйственные угодья подразделяют:

- на пашню – земельные участки, систематически обрабатываемые для посева сельскохозяйственных культур, включая многолетние травы и чистые пары. Пашня является наиболее продуктивным видом сельскохозяйственных угодий;

- луговые угодья (сенокосы и пастбища) – земельные участки, покрытые многолетней травянистой растительностью и систематически используемые для заготовки сена, сенажа или выпаса скота. Сенокосы и пастбища подразделяют на естественные, а также улучшенные и культурные. Улучшенными и культурными являются сенокосы, на которых создан новый травостой, за ними ведется уход и вносятся удобрения. Большая часть естественных сенокосов и пастбищ может быть улучшена поверхностным или коренным способом, после чего с них можно получать в 1,5–2 раза больше кормов с единицы площади;

- многолетние насаждения – это земельные участки, занятые специально созданными многолетними древесными, кустарниковыми или травянистыми растениями, способными давать урожай плодов, ягод, лекарственной или технической продукции. К многолетним насаждениям относят сады, ягодники, питомники и др.;

- залежи – участки пашни, не обрабатываемые более года.

Структура сельскохозяйственных угодий следующая:

- пашня – 59 %;

- луговые угодья – 40 %;

- многолетние насаждения – 1 %.

Сельскохозяйственные угодья распределены следующим образом:

- сельскохозяйственные организации – 88 %;

- в пользовании граждан – 9 %;

- фермерские хозяйства – 3 %.

К несельскохозяйственным угодьям относят леса, кустарники, болота, земли под постройками, дорогами, прогонами, водой, карьерами, торфоразработками и др.

Таким образом, в каждой сельскохозяйственной организации выделяют общую земельную площадь (земли сельскохозяйственного назначения) и площадь сельскохозяйственных угодий. Структура землепользования, и прежде всего сельскохозяйственных угодий, может изменяться. Переход одного вида угодий в другой называется трансформацией.

Размер и структура сельскохозяйственных угодий оказывают существенное влияние на организацию производства, специализацию предприятия.

По качественному состоянию земель Беларусь характеризуется большой распаханностью. В то же время высокая интенсивность использования земель сочетается со сложными природными условиями и культурно-технической неустроенностью земель. Так, наибольшими проблемами являются эрозия почв, засоренность камнями, заболачивание, зарастание кустарниками, загрязнение радионуклидами. Важная проблема – мелкоконтурность (малый размер) полей, что особенно характерно для Витебской области.

Земли учитываются также *по административно-территориальному делению* (по областям и районам).

Средний размер сельскохозяйственной организации составляет около 6 500 га сельскохозяйственных угодий и около 4 500 га пашни.

Средний размер фермерского хозяйства – около 70 га сельскохозяйственных угодий и 50 га пашни.

По республике средний балл сельскохозяйственных угодий составляет 29 баллов, пашни – 31,2 балла.

2.1.3. Система показателей использования земель

Эффективность использования земли в сельском хозяйстве оценивается системой показателей, которые подразделяют на две группы:

- а) натуральные;
- б) стоимостные.

К натуральным показателям относят:

- 1) урожайность сельскохозяйственных культур;
- 2) выход кормовых единиц и переваримого протеина на единицу площади сельхозугодий, пашни;
- 3) уровень производства продукции растениеводства на единицу площади пашни, сельхозугодий;
- 4) уровень производства продукции животноводства: продукции молочного и мясного скотоводства, овцеводства, коневодства в расчете на единицу площади сельскохозяйственных угодий, свиноводства – на единицу площади пашни, птицеводства – на единицу площади посевов зерновых культур.

К стоимостным показателям относят:

- 1) себестоимость единицы (т, ц, кг, к. ед.) продукции;
- 2) выход валовой продукции, денежной выручки, валового дохода, прибыли в расчете на единицу площади сельскохозяйственных угодий, пашни, посевов отдельной культуры;

3) рентабельность отдельных видов продукции и в целом по предприятию.

В качестве единицы площади в расчетах используют 100 га, реже 1 га. Для объективной сравнительной оценки уровня использования земельных угодий необходимо учитывать плодородие земли – один из главных факторов, влияющих на результаты хозяйствования, т. е. не физические гектары, а балло-гектары, иными словами, в расчетах следует использовать 100 балло-га или 1 балло-га.

В качестве *дополнительных показателей* или *показателей интенсивности использования* земли выделяют следующие:

1) уровень (коэффициент) освоенности земель – отношение площади сельскохозяйственных угодий к общей земельной площади;

2) уровень (коэффициент) распаханности – отношение площади пашни к площади сельскохозяйственных угодий;

3) отношение площади посевов к площади пашни;

4) плотность поголовья животных: поголовья КРС, в том числе коров, в расчете на единицу площади сельскохозяйственных угодий, свиней – на единицу площади пашни, птицы – на единицу площади посевов зерновых культур.

2.1.4. Пути повышения эффективности использования земель в сельском хозяйстве

Повышение эффективности использования земель сводится к решению четырех основных задач.

Первая задача – вовлечение в сельскохозяйственный оборот площадей, которые по разным причинам выпали из него или ранее не использовались.

Для этого необходимо осуществлять рекультивацию (возвращение) в сельскохозяйственный оборот земель, которые использовались под карьеры, торфоразработки, были заняты неиспользуемыми жилыми домами и хозяйственными постройками в сельской местности и др.

Кроме того, следует выбирать рациональные варианты размещения построек, дорог, использовать для этих целей низкопродуктивные и пустующие земли.

Вторая задача – повышение плодородия земель.

Для этого следует вносить удобрения, осушать и орошать, снижать кислотность почв (вносить доломитовую муку, известь), применять рациональные севообороты (максимально вводить зернобобовые и бобовые травы), окультуривать естественные сенокосы и пастбища и др.

Третья задача – наиболее полное использование экономического плодородия почв.

Для этого необходимо использовать высокопродуктивные сорта растений, семена высоких репродукций, применять комплексные меры по борьбе с сорняками, болезнями и вредителями, ресурсо- и энергосберегающие технологии и др.

Четвертая задача – охрана почвы от эрозии и других разрушительных процессов.

Для этого следует применять почвозащитные севообороты и безотвальную обработку почвы, высаживать защитные лесопосадки и др.

Успешное решение всех задач по повышению эффективности использования земель связано с освоением рациональной системы земледелия, которая представляет собой комплекс агротехнических, мелиоративных и организационно-экономических мероприятий, направленных на рациональное использование земель, сохранение и повышение плодородия почвы.

2.1.5. Кодекс о земле. Мониторинг земель. Земельный кадастр

Главным документом, регулирующим земельные отношения, является Кодекс Республики Беларусь о земле.

Кодекс направлен на рациональное использование и охрану земель, защиту прав землепользователей.

В Кодексе отражены вопросы регулирования и управления в области использования и охраны земель, платы за земельные участки, предоставления земельных участков, ведения мониторинга земель и ведения кадастра, охраны земель, ответственности за нарушение земельного законодательства, права и обязанности землепользователей, порядок землеустройства.

Мониторинг земель ведется в соответствии с Кодексом. Мониторинг представляет собой систему наблюдений за использованием почв и состоянием земельного фонда. Мониторинг осуществляется для своевременного выявления изменения почв, определения состояния земель, а также выработки мер по предупреждению и устранению последствий негативных воздействий.

Мониторинг включает наблюдения за процессами эрозии, потерями гумуса, засолением, загрязнением биологически опасными, в том числе радиоактивными, веществами и др.

Мониторинг осуществляют Государственный комитет по имуществу, Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды.

Земельный кадастр – совокупность достоверных сведений о земле как средстве производства в сельском хозяйстве, природных свойствах земель, их хозяйственном и правовом положении.

Государственный земельный кадастр состоит из четырех разделов. Первый раздел содержит перечень землепользователей и пр., второй – данные о количестве и качестве земель, третий – данные о бонитировке почв, т. е. об их качественной оценке по естественному плодородию, четвертый – сведения о правовом режиме земель.

Государственный земельный кадастр ведется землеустроительными службами за счет средств государственного бюджета.

2.2. Персонал и эффективность его использования

2.2.1. Персонал предприятия: структура, количественная и качественная характеристики

Персонал предприятия – это часть трудовых ресурсов страны, занятых на данном предприятии.

Персонал – основной (штатный) состав работников предприятия.

Персонал является главной производительной силой общества в целом.

Структура персонала отражает деление работников на группы по признаку их участия в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Прежде всего, персонал делят на две группы:

- персонал основной деятельности (на промышленных предприятиях – промышленно-производственный персонал);
- персонал неосновной деятельности (на промышленных предприятиях – непромышленный персонал). К этой группе относятся работники социальной сферы (работники ЖКХ, общественного питания и т. п.), работники строительства, торговли и других подразделений предприятия, не выпускающих непосредственно продукцию.

Персонал основной деятельности в зависимости от выполняемых функций подразделяют на две подгруппы:

- рабочие;
- служащие.

Рабочих подразделяют:

- на основных (рабочие основного производства), которые создают продукцию (трактористы-машинисты, операторы машинного доения и др.);

- вспомогательных (рабочие вспомогательных и обслуживающих производств), которые обеспечивают условия для бесперебойной работы основных производств (работники ремонтных мастерских, электрики и др.).

Служащих подразделяют:

- на руководителей, выполняющих функции управления на предприятии и в его структурных подразделениях. К ним относят руководителя предприятия и его заместителей, главных специалистов, руководителей подразделений (бригадиров, заведующих фермами, начальников цехов, участков, комплекса);

- специалистов, выполняющих технологические, экономические, финансовые и другие функции (инженеры, бухгалтеры, экономисты, агрономы, зоотехники, ветеринарные врачи и др.);

- технических исполнителей, занятых подготовкой и оформлением документов, учетом и контролем, хозяйственным обслуживанием (секретарь-машинистка, делопроизводитель, кассир, нормировщик, учетчик и др.).

Количественные характеристики персонала следующие:

1) списочная численность – численность работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день;

2) среднесписочная численность – средняя численность персонала за определенный период (месяц, квартал, год). Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования списочной численности за каждый календарный день месяца, включая выходные и праздничные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца. Среднегодовая численность (среднесписочная за год) определяется путем суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы работы предприятия в году и деления полученной суммы на 12 (среднесписочная численность за квартал рассчитывается аналогично, но за три месяца);

3) явочная численность – количество работников списочного состава, явившихся на работу.

Качественные характеристики персонала отражают характер и сложность выполняемых работ, компетенции и опыт работников. К качественным характеристикам персонала относят следующие:

1) профессия – особый вид трудовой деятельности, требующий определенных знаний и практических навыков, например: инженер, экономист, агроном, водитель и т. д.;

2) специальность – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков, например: экономист-плановик, экономист-финансист, экономист по труду, экономист по ценам и т. д.;

3) квалификация – совокупность знаний и практических навыков, позволяющих выполнять работы определенной сложности. Квалификация рабочих оценивается разрядами и классами, специалистов – квалификационными категориями;

4) уровень образования;

5) стаж работы;

6) возраст;

7) пол.

Выделяют показатели, характеризующие движение персонала:

1) коэффициент приема, который определяют отношением числа принятых на работу к среднесписочной численности;

2) коэффициент выбытия, который определяют отношением числа уволенных по всем причинам к среднесписочной численности;

3) коэффициент текучести, который определяют отношением числа уволенных по собственному желанию и за нарушения к среднесписочной численности;

4) коэффициент оборота, который определяют отношением числа принятых на работу и уволенных по всем причинам к среднесписочной численности.

2.2.2. Планирование численности персонала. Нормы труда

Цель расчета численности персонала заключается в том, чтобы определить потребность в работниках для выполнения производственной программы предприятия.

Для расчета численности персонала необходимо знать плановый фонд рабочего времени одного работника и использовать нормы труда. Нормы труда служат также для организации труда и начисления заработной платы.

Применяются следующие нормы труда:

1) норма времени – это максимально допустимые затраты рабочего времени работником или группой работников (в чел.-ч, чел.-дн.), установленные для выполнения единицы работы при заданном уровне качества в определенных организационно-технических условиях. Нормы

времени применяются в ремонтных мастерских, в строительстве и на автотранспорте;

2) норма выработки – установленный объем работ, который работник или группа работников должны выполнить в единицу времени (час, смену) в определенных организационно-технических условиях. Нормы выработки применяются на полевых работах в растениеводстве;

3) норма обслуживания – количество производственных объектов (единиц оборудования, животных и т. п.), которые работник или группа работников соответствующей квалификации должны обслужить в единицу времени в определенных организационно-технических условиях. Нормы обслуживания применяются в животноводстве, на промышленных предприятиях;

4) норма численности – установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава, необходимая для выполнения конкретных производственных функций или объема работ;

5) норма управляемости – оптимальное число работников, деятельностью которых может эффективно управлять один руководитель в определенных организационно-технических условиях.

2.2.3. Планирование фонда рабочего времени. Особенности регулирования рабочего времени в сельском хозяйстве

Для планирования численности персонала необходимо рассчитать фонд рабочего времени одного работника (баланс рабочего времени).

Алгоритм расчета фонда рабочего времени одного работника следующий.

1. Определяем календарный фонд времени (365 или 366 дней). Определяем также выходные (52 дня при шестидневной рабочей неделе, 104 дня при пятидневной рабочей неделе) и праздничные (9 дней, если они не совпадают с выходными) дни.

2. Определяем номинальный фонд времени как разницу между календарным фондом и количеством выходных и праздничных дней ($365 - 52 - 9 = 304$ дня).

3. Планируем невыходы на работу на основе трудового законодательства. К невыходам относят:

- очередные отпуска (24 дня и более);
- дополнительные отпуска на работах с вредными условиями труда, за ненормированный рабочий день;

- дополнительные учебные отпуска обучающимся без отрыва от производства;

- социальные отпуска (по уходу за ребенком до трех лет);

- невыходы по болезни;

- выполнение государственных обязанностей (депутаты местных советов и др.).

4. Определяем число рабочих дней в году как разницу между номинальным фондом времени и невыходами на работу ($304 - 28 = 276$ дней).

5. Планируем потери рабочего времени, к которым относят:

- сокращение продолжительности рабочего дня в ночное время, для подростков, на производствах с вредными условиями труда, на один час в предпраздничные дни;

- перерывы для кормящих матерей.

6. Определяем полезный фонд рабочего времени как разницу между числом рабочих дней и потерями рабочего времени ($276 - 2 = 274$ дня).

7. Определяем полезный фонд рабочего времени в часах ($274 \cdot 7 = 1\,918$ ч).

В соответствии с Трудовым кодексом имеются особенности рабочего времени и времени отдыха работников в сельском хозяйстве.

1. Рабочим растениеводства устанавливается суммированный учет рабочего времени за год, при котором наниматель вправе:

1) в период напряженных полевых работ (сев, уход за посевами, заготовка кормов, уборка урожая и др.) в случае необходимости увеличивать продолжительность смены до 10 ч, а с согласия работников – до 12 ч;

2) компенсировать возникшую переработку путем уменьшения рабочего дня в другие периоды сезона или в зимнее время или (и) путем предоставления других дней отдыха (из расчета один день отдыха за восемь часов переработки).

2. Рабочим мастерских, автотранспорта, складов и других подразделений, обслуживающих растениеводство, может устанавливаться суммированный учет рабочего времени в отдельные периоды напряженных полевых работ, при котором наниматель вправе увеличить продолжительность смены этим работникам до 10 ч с тем, чтобы в среднем за каждый учетный период продолжительность рабочего времени не превышала нормального количества часов.

3. Рабочим животноводства нанимателем может устанавливаться рабочий день, разделенный не более чем на три части, между которыми предусматриваются перерывы продолжительностью не менее двух

часов. При этом общая продолжительность рабочего времени не должна превышать продолжительности смены (8 ч).

2.2.4. Производительность труда, методы ее измерения

Производительность труда – сложная экономическая категория, характеризующая эффективность деятельности работников в сфере материального производства.

От уровня производительности труда зависит в значительной степени необходимая численность производственного персонала, уровень его заработной платы, себестоимость продукции, объем произведенной продукции, эффективность использования основных и оборотных средств и в конечном счете прибыль предприятия.

Принято различать производительность:

- 1) индивидуального труда – отражает эффективность использования персонала на конкретном предприятии;
- 2) общественного труда – используется для характеристики эффективности использования трудовых ресурсов во всем народном хозяйстве.

Производительность общественного труда, в отличие от индивидуального, учитывает затраты как живого труда, так и прошлого, овеществленного в машинах, оборудовании, сырье, материалах и т. п. При этом удельный вес овеществленной части производительности труда в связи с научно-техническим прогрессом непрерывно увеличивается, а абсолютная величина суммы затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции снижается. В уменьшении затрат живого труда состоит суть НТП, а в общем сокращении затрат труда – суть повышения производительности общественного труда.

Основным показателем производительности труда на уровне предприятия является показатель выработки, который определяется отношением объема произведенной продукции к среднесписочной численности работников или отработанному времени.

В зависимости от единицы рабочего времени выделяют производительность труда часовую, дневную (сменную), месячную, квартальную, годовую.

Обратным производительности труда является показатель трудоемкости продукции, который определяется отношением отработанного времени к объему производства продукции.

Различают следующие методы измерения производительности труда:

1. **Натуральный метод** – характеризует выработку продукции (объем выполненных работ) в натуральной форме. Натуральные показатели – тонны, центнеры, килограммы, штуки, гектары и т. п. Натуральный метод имеет ограниченное применение. Он используется при сопоставлении производительности труда бригад, ферм, отдельных рабочих, оценке эффективности проектных решений. Недостаток натуральных показателей заключается в том, что на предприятии производится множество групп продукции и видов работ, имеющих значительные различия. Это делает невозможным прямое сопоставление этих различных групп продукции и видов работ.

Частично недостатки натуральных показателей устраняют условно-натуральные – перевод продукции в кормовые единицы, работ в условные эталонные гектары и т. п.

2. **Стоимостный метод** – характеризует выработку продукции в стоимостном выражении на 1 чел., 1 чел.-ч. Этот метод наиболее распространен, так как позволяет сравнить разнообразные виды работ за счет приведения их к единому измерителю.

3. **Трудовой метод** – характеризует отношение фактических затрат рабочего времени к нормативным. Его применение ограничено из-за сложности расчетов.

Производительность общественного труда определяется отношением ВВП на душу населения или на одного работающего в сфере материального производства. Производительность совокупного общественного труда в большей степени чем какой-либо показатель характеризует уровень жизни всего государства и является наилучшим измерителем экономической эффективности народного хозяйства. Американские исследователи Джексон Грейсон и Карла О'Делла отметили: «История свидетельствует, что лидер в области производительности труда становится экономическим, военным и политическим лидером в мире».

2.2.5. Пути повышения производительности труда

Уровень производительности труда зависит от множества факторов, которые можно подразделить на пять основных групп.

1. Материально-технические факторы:

- внедрение новой техники и технологии;
- механизация и автоматизация производства;
- применение новых видов сырья, материалов, комплектующих, энергии, улучшение их использования;

- повышение качества продукции.

2. Организационные факторы:

- сокращение численности работников;
- повышение норм выработки и обслуживания;
- сокращение потерь рабочего времени, простоев и т. п.;
- сглаживание сезонных колебаний потребности в работниках за счет развития на предприятиях смежных производств (хранения, реализации, переработки и др.).

3. Экономические факторы, связанные со структурными изменениями в производстве, вызванными экономической конъюнктурой:

- изменением отдельных видов продукции;
- изменением трудоемкости производственной программы;
- изменением доли покупных полуфабрикатов;
- изменением системы стимулирования роста производительности труда;

- изменением формы собственности.

4. Социальные факторы:

- культурно-технический уровень персонала;
- квалификация персонала;
- инициативность и творческая активность персонала;
- характер взаимоотношений в коллективе.

5. Природные факторы:

- плодородие почв;
- климатические особенности.

Повышение производительности труда возможно двумя основными путями. Во-первых, за счет применения более прогрессивных технологических процессов и техники. Этот путь является приоритетным и практически не имеет границ. В качестве сдерживающего фактора здесь может быть превышение величины вложений в новые технологии над экономией живого труда.

Во-вторых, производительность труда может вырасти за счет большей интенсивности работы. Однако интенсификация труда имеет свои пределы в виде ограниченности физиологических возможностей человека. Чрезмерная напряженность труда оказывает отрицательное влияние на здоровье человека, поэтому интенсивность труда должна быть оптимальной.

2.3. Основные средства и эффективность их использования

2.3.1. Основные средства: понятие и классификация

Основные средства – это средства труда, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и по частям переносящие свою стоимость на выпускаемую продукцию в течение нескольких производственных циклов.

Основные средства определяют уровень развития материально-технической базы предприятия, являются основой увеличения объемов производства, качества и конкурентоспособности продукции и самого предприятия.

Основные средства *классифицируют по ряду признаков.*

1. *По натурально-вещественному составу:*

- земля и объекты природопользования;
- здания;
- сооружения (теплицы, парники, сенажные и силосные траншеи и башни, водонапорные башни и т. д.);
- передаточные устройства (водопроводы, газопроводы, нефтепродуктопроводы, линии электропередач);
- незавершенное строительство;
- машины и оборудование. К машинам относят прицепные и самоходные сельскохозяйственные машины, в том числе различные комбайны;
- транспортные средства (автомобили, прицепы и полуприцепы, в том числе тракторные);
- инструменты;
- производственный и хозяйственный инвентарь;
- продуктивный скот (коровы, быки-производители, свиноматки, хряки-производители и т. д.);
- рабочий скот;
- многолетние насаждения (сады, кустарники, ягодники, питомники);
- внутрихозяйственные дороги;
- капитальные затраты по улучшению земель;
- прочие основные средства.

2. *По функциональному назначению:*

- производственные – непосредственно участвуют в процессе производства (машины и оборудование), создают условия для его нормального протекания (производственные здания, сооружения, внутри-

хозяйственные дороги, передаточные устройства), служат для хранения (здания складов, сооружения для хранения кормов и т. п.) используются для перемещения продукции, сырья, материалов (транспортные средства, рабочий скот);

- непроизводственные – не участвуют в производственном процессе, а удовлетворяют культурно-бытовые потребности населения и находятся в ведении предприятия. К ним относят жилые дома, здания и сооружения торговли, общественного питания, спортивные сооружения, детские сады и ясли, клубы, дома культуры и т. п.

3. В сельском хозяйстве *по целевому назначению* основные производственные средства подразделяются:

- на основные производственные средства сельскохозяйственного назначения – принимают непосредственное участие в технологических процессах получения продукции сельского хозяйства и ее реализации (здания ферм, доильное оборудование, продуктивный скот, сельскохозяйственные машины и др.);

- основные производственные средства несельскохозяйственного назначения, которые задействованы в несельскохозяйственных подразделениях предприятия (здания и сооружения, машины и оборудование промышленных, строительных подразделений, торговли, общественного питания).

4. *По принадлежности:*

- собственные;
- заемные (арендные).

5. *В зависимости от степени воздействия на предмет труда:*

- активные – в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда (машины и оборудование, транспортные средства, инструменты и др.);

- пассивные – не воздействуют непосредственно на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения, внутрихозяйственные дороги и др.).

6. *В учете и анализе:*

- инвентарные – имеют вещественное выражение и поддаются учету и обмену в натуральном выражении. Таких основных средств большинство;

- неинвентарные – капитальные вложения в земельные, водные, лесные угодья (кроме сооружений).

Структура основных средств – соотношение стоимости отдельных групп основных средств в общей их стоимости.

Различают следующие виды структур основных средств:

- 1) производственная – отражает деление основных средств на активные и пассивные;
- 2) технологическая – отражает распределение основных средств по структурным подразделениям предприятия;
- 3) возрастная;
- 4) отраслевая – отражает распределение основных средств по отраслям (например, в сельскохозяйственной организации распределение основных средств между растениеводством и животноводством).

2.3.2. Учет и оценка основных средств

Основные средства учитываются и оцениваются в натуральном и стоимостном выражении.

Учет и оценка в натуральном выражении служат для составления баланса машин и оборудования, определения производственной мощности.

В целях натурального учета каждому объекту основных средств присваивается инвентарный номер и заводится карточка учета. В карточке учета отражается первоначальная стоимость, ее увеличение или уменьшение, начисленная амортизация, сведения о ремонтах, остаточная стоимость и другая необходимая информация.

Информацией для учета основных средств в натуральном выражении являются данные технических паспортов на момент их приобретения, а также периодически проводимая инвентаризация.

Учет и оценка в стоимостном выражении позволяют:

- определить стоимость основных средств и динамику ее изменения;
- определить структуру основных средств;
- планировать воспроизводство основных средств;
- начислять амортизацию.

Основные средства в стоимостном выражении оцениваются следующим образом:

- 1) по первоначальной стоимости;
- 2) по восстановительной стоимости;
- 3) по остаточной стоимости;
- 4) по ликвидационной стоимости.

1. Первоначальная стоимость – это фактическая стоимость основных средств на момент их ввода в эксплуатацию. Она включает расхо-

ды на строительство или приобретение, на транспортировку от места приобретения, складирование, монтаж, пусконаладочные работы и другие расходы, необходимые для доведения объекта основных средств до состояния готовности к эксплуатации.

В связи с увеличением масштаба цен первоначальная стоимость переоценивается в сторону увеличения.

2. Восстановительная стоимость характеризует стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях. Она показывает, во сколько обошлось бы создание аналогичных основных средств в настоящее время с учетом произошедших изменений их стоимости.

Восстановительная стоимость может быть определена в результате переоценки основных средств или путем мониторинга цен на аналогичные средства у их производителей или дилеров.

3. Остаточная стоимость – это разность между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой начисленной амортизации. Амортизационные отчисления показывают часть стоимости основного средства, перенесенную на выпущенную продукцию. Остаточная стоимость отражает часть стоимости основного средства, которую следует перенести на выпускаемую продукцию в будущем.

4. Ликвидационная стоимость – это стоимость основных средств после их ликвидации. Например, выручка от реализации за вычетом расходов на реализацию металлолома при ликвидации машин, оборудования, транспортных средств; пригодных к использованию строительных материалов при ликвидации зданий и сооружений.

2.3.3. Износ основных средств

В процессе эксплуатации или бездействия основные средства подвергаются износу.

Различают два вида износа:

- физический;
- моральный.

Физический износ проявляется в ухудшении механических, физических, химических и других полезных свойств основных средств.

Различные виды основных средств изнашиваются физически в разные сроки и с разной степенью. Так, наибольшим сроком службы отличаются здания и сооружения. Наименьший срок службы, как правило, у инструментов и инвентаря.

Степень (скорость) физического износа определяется рядом факторов:

- качеством изготовления основных средств;
- интенсивностью использования;
- порядком содержания и ухода за основными средствами;
- уровнем квалификации и добросовестностью обслуживающего персонала;
- климатическими условиями эксплуатации.

Оценка степени физического износа основных средств осуществляется следующими методами:

- 1) нормативным, т. е. путем сопоставления фактического и нормативного срока службы;
- 2) экспертным, т. е. обследованием фактического технического состояния объекта;
- 3) стоимостным, т. е. определением расходов на воспроизводство элементов основных средств;
- 4) по объему выполненной работы, т. е. сопоставлением фактических объемов работы в натуральном выражении к нормативному объему за весь срок службы.

Определить степень физического износа (I_{ϕ}) можно следующим образом:

$$I_{\phi} = T_{\phi} / T_n,$$

где I_{ϕ} – физический износ;

T_{ϕ} – фактический срок службы;

T_n – нормативный срок службы.

Другой вариант определения степени физического износа следующий:

$$I_{\phi} = A / OC_n,$$

где A – сумма начисленной амортизации;

OC_n – первоначальная стоимость основного средства.

Последствия физического износа устраняются заменой или восстановлением элементов основных средств во время проведения текущего или капитального ремонта.

Моральный износ представляет собой уменьшение потребительной ценности основного средства в результате развития научно-технического прогресса.

Различают две формы морального износа:

1. Моральный износ первого вида (МИ-1) – отражает утрату ценности основного средства по мере того, как воспроизводство основных

средств становится дешевле. Это удешевление становится возможным за счет применения более дешевых и в меньшем количестве сырья и материалов, экономии энергии и др. при производстве основных средств. Например, предприятие приобрело трактор, а в дальнейшем производитель тракторов путем внедрения новых конструкторских решений снизил его цену. Тогда первый трактор подвержен моральному износу первого вида.

2. Моральный износ второго вида (МИ-2) – отражает утрату ценности основного средства по мере того, как появляются более производительные и экономичные основные средства. Например, выпускается зерноуборочный комбайн с большей пропускной способностью, меньшим расходом топлива, меньшими потерями зерна или автомобиль с большей грузоподъемностью, большей скоростью, меньшим расходом топлива. Тогда прежние комбайны или автомобили подвержены моральному износу второго вида.

Моральный износ первого вида можно определить следующим образом:

$$\text{МИ-1} = (\text{ОС}_\text{п} - \text{ОС}_\text{в}) / \text{ОС}_\text{п},$$

где $\text{ОС}_\text{п}$ – первоначальная стоимость основного средства;

$\text{ОС}_\text{в}$ – восстановительная стоимость основного средства.

Моральный износ второго вида можно определить, используя формулу

$$\text{МИ-2} = Z_o / Z_6 - 1,$$

где Z_o – приведенные затраты на единицу продукции для оцениваемой (применяемой на предприятии) техники;

Z_6 – приведенные затраты на единицу продукции для сравниваемой (более совершенной) техники.

Потери от морального износа устраняются путем:

- модернизации и реконструкции оборудования;
- максимального ускорения использования оборудования;
- замены устаревших основных средств.

2.3.4. Амортизация основных средств

Амортизация – это возмещение средств предприятия, которые оно затратило на создание основных средств. Амортизация является способом постепенного переноса стоимости основных средств на выпускаемую продукцию.

Амортизационные отчисления предназначены для возмещения стоимости изношенной части основных средств.

Основные средства не требуют возмещения износа в натуральной форме после каждого производственного цикла.

Норма амортизации – это годовой процент перенесения стоимости основных средств на продукцию.

$$H_a = 100 / T_n,$$

где H_a – норма амортизации, %;

T_n – нормативный срок службы основного средства, лет.

Применяются следующие **способы начисления амортизации**:

- 1) линейный;
- 2) нелинейный, включающий три метода:
 - уменьшаемого остатка;
 - суммы чисел лет;
 - обратной суммы чисел лет;
- 3) производительный.

Линейный способ начисления амортизации заключается в равномерном во времени начислении амортизации. При этом методе стоимость основного средства делится на нормативный срок службы (лет) и затем на 12 мес. Полученная часть стоимости основного средства ежемесячно переносится на выпускаемую продукцию.

Достоинство линейного метода – простота применения. Применяется преимущественно для основных средств с длительным сроком службы (здания и сооружения).

2. *Нелинейные способы* делят на две группы:

- методы ускоренной амортизации;
- методы замедленной амортизации.

К нелинейным методам ускоренной амортизации относятся:

1. Метод уменьшаемого остатка. Отличительная особенность этого метода заключается в применении коэффициента ускорения (до 2,5 раза).

При данном методе амортизационные отчисления определяются следующим образом:

$$A_i = k \cdot H_a (OC - \sum A),$$

где A_i – амортизационные отчисления в i -м году, тыс. руб.;

k – коэффициент ускорения (до 2,5 раза);

OC – стоимость основного средства (первоначальная);

$\sum A$ – сумма начисленных за предыдущие годы амортизационных отчислений.

2. Метод суммы чисел лет требует расчета суммы чисел лет использования основного средства.

$$\text{СЧЛ} = T_n(T_n + 1) / 2,$$

где СЧЛ – сумма чисел лет;

T_n – нормативный срок службы основного средства.

Тогда амортизационные отчисления исчисляются следующим образом:

$$A_i = T_o / \text{СЧЛ} \cdot \text{ОС},$$

где T_o – срок, оставшийся до конца службы основного средства в i -м году, лет.

Методы ускоренной амортизации применяют для устранения потерь от морального износа основных средств.

Нелинейный метод замедленной амортизации – это метод обратной суммы чисел лет. Применяется в случае приобретения основных средств в кредит.

Амортизационные отчисления при данном методе исчисляются следующим образом:

$$A_i = T_\phi / \text{СЧЛ} \cdot \text{ОС},$$

где T_ϕ – фактический срок службы основного средства, лет (1-й, 2-й и т. д.).

3. Производительный способ начисления амортизации предполагает, что амортизационные отчисления пропорциональны фактическим объемам работ основного средства.

Амортизационные отчисления производятся следующим образом:

$$A_i = \text{ОР}_\phi \cdot \text{ОС} / \text{ОР}_n,$$

где ОР_ϕ – объем работ фактический (га, усл. эт. га, т · км и т. п.);

ОР_n – объем работ нормативный за весь срок службы.

2.3.5. Обновление основных средств

Обновление – процесс замены устаревших и изношенных основных средств новыми, более совершенными.

Обновление осуществляется в двух формах:

- 1) частичное;
- 2) полное.

Частичное обновление происходит путем проведения капитального ремонта или модернизации основных средств.

Капитальный ремонт требует, как правило, полной разборки, замены или восстановления износившихся деталей, узлов, элементов, последующей сборки их и регулировки.

Модернизация – внесение в конструкцию изменений, обеспечивающих повышение технического уровня основных средств. Модернизация полностью или частично устраняет МИ-2.

Модернизация по существу отличается от капитального ремонта. Капитальный ремонт призван восстанавливать производительность основного средства, базируется на старой технологии и является формой простого воспроизводства основных средств. Модернизация производится с применением новейших технических достижений, повышает производительность основных средств и выступает одной из форм их расширенного воспроизводства.

Полное обновление происходит путем:

- технического перевооружения;
- реконструкции;
- нового строительства;
- приобретения основных средств.

Особой формой полного обновления является лизинг основных средств.

Лизинг – это сдача в аренду на длительный срок машин, оборудования, транспортных средств, компьютерной техники и других основных средств с правом последующего выкупа.

Для характеристики процесса обновления используют два основных показателя.

1. Коэффициент обновления ($K_{обн}$) основных средств, который исчисляется следующим образом:

$$K_{обн} = OC_v / OC_{к.г.}$$

где OC_v – стоимость основных средств, введенных в течение года, тыс. руб.;

$OC_{к.г.}$ – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

2. Коэффициент выбытия ($K_{выб}$) основных средств, который исчисляется по формуле

$$K_{\text{выб}} = \text{ОС}_{\text{выб}} / \text{ОС}_{\text{н.г}}$$

где $\text{ОС}_{\text{выб}}$ – стоимость основных средств, выбывших в течение года, тыс. руб.;

$\text{ОС}_{\text{н.г}}$ – стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.

2.3.6. Показатели использования основных средств и пути их повышения

Показатели использования основных средств можно подразделить на следующие группы:

- показатели оснащенности;
- показатели интенсивности использования;
- показатели эффективности использования.

1. Выделяют **два основных показателя оснащенности**:

1а. *Фондовооруженность* (труда) ($\Phi_{\text{воор}}$, тыс. руб/чел.) является универсальным показателем для всех отраслей материальной сферы. Исчисляется как отношение стоимости основных средств к численности персонала:

$$\Phi_{\text{воор}} = \text{ОС} / \text{Ч}_{\text{ср}},$$

где ОС – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.;

$\text{Ч}_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность персонала, чел.

1б. *Фондооснащенность* ($\Phi_{\text{осн}}$, тыс. руб/100 га с.-х. угодий) применяется в сельском хозяйстве и показывает отношение стоимости основных средств к площади сельскохозяйственных угодий:

$$\Phi_{\text{осн}} = \text{ОС} / \text{П}_{\text{с.-х}} \cdot 100,$$

где $\text{П}_{\text{с.-х}}$ – площадь сельхозугодий, га.

2. **Показатели интенсивности использования** основных средств следующие:

2а. *Коэффициент сменности* ($K_{\text{см}}$):

$$K_{\text{см}} = (\text{О}_1 + \text{О}_2 + \text{О}_3) / \text{О}_{\text{уст}},$$

где О_1 , О_2 , О_3 – количество единиц оборудования, работавшего в первую, вторую, третью смену;

$\text{О}_{\text{уст}}$ – установленная численность оборудования.

2б. Коэффициент загрузки основных средств ($K_{\text{загр}}$):

$$K_{\text{загр}} = T_{\text{ф}} / T_{\text{н}},$$

где $T_{\text{ф}}$ – фактическое время работы основных средств;

$T_{\text{н}}$ – нормативное время работы основных средств.

3. **Показатели эффективности использования** основных средств:

3а. Фондоотдача (Φ_0):

$$\Phi_0 = \text{ВП (ТП)} / \text{ОС},$$

где ВП (ТП) – валовая (в сельском хозяйстве) или товарная (в других отраслях) продукция, тыс. руб.

3б. *Фондоемкость* – показатель, обратный фондоотдаче.

3в. *Рентабельность основных средств* ($P_{\text{ОС}}$, %):

$$P_{\text{ОС}} = \text{П} / \text{ОС} \cdot 100,$$

где П – прибыль, тыс. руб.

3г. *Рентабельность капитала* ($P_{\text{к}}$, %):

$$P_{\text{к}} = \text{П} / (\text{ОС} + \text{ОБС}) 100,$$

где ОБС – среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.

3д. *Рентабельность производства* ($P_{\text{п}}$, %):

$$P_{\text{п}} = \text{П} / \text{С} \cdot 100,$$

где С – себестоимость произведенной продукции, тыс. руб.

Выделяют следующие пути повышения показателей использования основных средств:

1) технические:

- реконструкция;
- модернизация;
- рост квалификации персонала;

2) организационные:

- совершенствование организации работы основных средств;
- реализация излишних основных средств;
- сокращение простоев;
- скорейшее устранение неполадок;
- повышение степени загрузки и сменности работы основных средств;

3) экономические:

- сдача в аренду временно незагруженных основных средств;

- консервация основных средств, которые в среднесрочной перспективе не будут использоваться или не будут реализованы;
- материальное стимулирование персонала, наилучшим образом использующего основные средства.

2.4. Оборотные средства и эффективность их использования

2.4.1. Оборотные средства: сущность, состав и структура

Оборотные средства – это краткосрочные активы, обеспечивающие непрерывность процессов производства и реализации продукции. Оборотные средства находятся в постоянном движении, совершая кругооборот, который выражается в постоянном возобновлении процесса производства.

Движение оборотных средств может быть представлено в классической форме:

$$Д - Т \dots П \dots Т' - Д'.$$

На первой стадии оборотные средства из денежной формы переходят в производственные запасы. Первая стадия – снабжение производства.

На второй стадии кругооборота производственные запасы преобразуются с участием средств производства и рабочей силы в новый продукт. Вторая стадия – производство продукции.

На третьей стадии новый продукт (готовая продукция или товар) реализуется и приобретает денежную форму (денежная выручка). Эти денежные средства используются для возобновления производственного процесса, т. е. для покупки новых производственных запасов. Третья стадия – реализация готовой продукции.

Разница между $Д'$ и $Д$ отражает финансовый результат деятельности предприятия.

Оборотные средства предприятия одновременно пребывают во всех этих стадиях кругооборота. Это обеспечивает непрерывный процесс воспроизводства и бесперебойную работу предприятия.

Важно, чтобы не нарушались условия снабжения, производства, реализации и банковских расчетов. В противном случае возникают кредиторская и дебиторская задолженности, недостаток денежных средств для покупки сырья и материалов, растут запасы готовой продукции. Все это негативно влияет как на хозяйственную деятельность отдельного предприятия, так и на состояние экономики всей страны.

По функциональному назначению оборотные средства подразделяют на оборотные производственные средства и средства в обращении.

Оборотные производственные средства – это предметы труда, которые участвуют в одном производственном цикле, при этом меняют свою натуральную форму и полностью переносят стоимость на выпускаемую продукцию.

Оборотные производственные средства делятся на две группы:

- 1) средства в запасах;
- 2) средства в производстве.

1. *Средства в запасах* включают следующие элементы:

- горюче-смазочные материалы;
- запасные части;
- строительные материалы;
- сырье;
- семена;
- корма;
- удобрения;
- средства защиты растений;
- ветеринарные препараты и др.

2. *Средства в производстве* включают следующие элементы:

- незавершенное производство, к которому относят незавершенное производство промышленных предприятий, затраты на посев под предстоящий урожай, на животных на выращивании и откорме;
- расходы будущих периодов, к которым относят расходы на покупку справочной литературы, бланков документов и др.

Средства в обращении включают:

- 1) готовую продукцию (на складе; отгруженную, но не оплаченную);
- 2) денежные средства (на текущем счете, в кассе предприятия);
- 3) краткосрочные ценные бумаги.

Структура оборотных средств отражает соотношения между их отдельными элементами. Изучение структуры оборотных средств позволяет выделить наиболее важные для предприятия виды запасов и определить пути улучшения использования оборотного капитала.

Структура оборотных средств значительно различается по отраслям производства. Так, в растениеводстве наибольший удельный вес в структуре занимают, как правило, удобрения и средства защиты; в животноводстве – животные на выращивании и откорме, а также корма; в перерабатывающей отрасли – сырье и готовая продукция.

2.4.2. Формирование и нормирование оборотных средств

Формирование оборотных средств происходит за счет собственных и заемных источников.

Собственные средства формируются за счет доходов предприятия.

Заемные источники следующие:

- банковские кредиты;
- коммерческие кредиты (товарные кредиты, выдаваемые другими предприятиями);
- краткосрочная задолженность поставщикам;
- краткосрочная задолженность по оплате труда работникам.

Возможно финансирование оборотных средств за счет привлеченных средств, к которым относится прежде всего государственное финансирование.

Простое воспроизводство оборотных средств обеспечивается путем покрытия текущих расходов доходами, а расширенное – в основном за счет прибыли.

Минимизация запасов оборотных средств и ускорение их оборачиваемости обеспечивают повышение эффективности производства и конкурентоспособности предприятия. С этой целью необходимо нормировать оборотные средства и отслеживать соотношения фактических и нормативных запасов.

В нормировании используют *два основных понятия*:

- 1) норма – величина запаса оборотных средств в днях, натуральном или процентном выражении;
- 2) норматив – стоимостная оценка оборотных средств на конец отчетного периода.

Применяют *три метода нормирования* оборотных средств:

1) прямого счета – в стоимостном выражении определяются необходимые размеры запасов товарно-материальных ценностей по отдельным подгруппам;

2) аналитический – норматив оборотных средств определяют на основании данных бухгалтерского учета, исключая излишние и ненужные запасы, а также с учетом изменений условий производства и динамики цен;

3) коэффициентный – рассчитывается оптимальное соотношение удельного веса основных элементов оборотных средств, сложившееся за рассматриваемый период, с учетом наилучшего показателя оборачиваемости оборотных средств.

Методические подходы к нормированию оборотных средств следующие.

1. *По материалам собственного производства* норматив устанавливается на уровне сезонной потребности в запасах, в частности по отдельным элементам:

а) по семенам – на уровне потребности в них для проведения весеннего сева;

б) по кормам – на уровне потребности в них с начала года до нового урожая;

в) по животным на выращивании и откорме – на уровне балансовой стоимости на конец планового периода.

2. *По покупным товарно-материальным ценностям* норматив устанавливается на уровне стоимости расхода каждого материала в интервале между двумя поставками их на предприятие с учетом страхового запаса.

Нормирование призвано обеспечивать рациональное сочетание собственных и заемных оборотных средств, чтобы выполнить производственную программу с минимальной суммой собственных оборотных средств.

2.4.3. Эффективность использования оборотных средств и пути ее повышения

Показатели использования оборотных средств можно разделить на четыре группы:

- 1) оснащенности;
- 2) оборачиваемости;
- 3) эффективности;
- 4) ликвидности.

1. **Показатели оснащенности** оборотными средствами отражают обеспеченность ими по отношению к другим основным производственным ресурсам. Показатели оснащенности следующие:

- а) отношение стоимости оборотных средств к стоимости основных;
- б) стоимость оборотных средств в расчете на 100 га (балло-га) сельскохозяйственных угодий.

2. **Показатели оборачиваемости** позволяют оценить соотношение денежной выручки и стоимости оборотных средств, а также скорость их оборота. Показатели оборачиваемости следующие:

- 2а. Коэффициент загрузки оборотных средств ($K_{\text{загр}}$):

$$K_{\text{загр}} = \text{ОбС} / \text{ДВ},$$

где ОбС – среднегодовая стоимость оборотных средств;
ДВ – денежная выручка.

2б. Коэффициент оборачиваемости ($K_{\text{об}}$):

$$K_{\text{об}} = \text{ДВ} / \text{ОбС}.$$

2в. Продолжительность оборота ($T_{\text{об}}$, дней):

$$T_{\text{об}} = 360 (365, 366) / K_{\text{об}},$$

где 360 – продолжительность банковского года в днях, допускается использовать в расчетах календарную продолжительность года (365, 366 дней).

3. **К показателям эффективности** использования оборотных средств относят различные виды рентабельности, в частности:

3а. Рентабельность оборотных средств ($P_{\text{об}}$, %):

$$P_{\text{об}} = \Pi / \text{ОбС} \cdot 100.$$

3б. Рентабельность капитала ($P_{\text{к}}$, %):

$$P_{\text{к}} = \Pi / (\text{ОС} + \text{ОбС}) \cdot 100.$$

3в. Рентабельность производства ($P_{\text{п}}$, %):

$$P_{\text{п}} = \Pi / \text{С} \cdot 100.$$

4. **Ликвидность** в общем виде определяется как отношение текущих активов к текущим пассивам в целом и по отдельным составным частям. Показатели ликвидности следующие:

4а. Общая ликвидность ($L_{\text{общ}}$):

$$L_{\text{общ}} = \text{Об} / \text{ЗС},$$

где Об – стоимость оборотных средств, тыс. руб.;

ЗС – заемные средства, тыс. руб.

4б. Текущая ликвидность ($L_{\text{тек}}$):

$$L_{\text{тек}} = \text{Об} / \text{КЗ},$$

где КЗ – краткосрочная задолженность, тыс. руб.

4в. Быстрая ликвидность ($L_{\text{быстр}}$):

$$L_{\text{быстр}} = \text{ЛА} / \text{КЗ},$$

где ЛА – легкорезализуемые активы, тыс. руб.

4г. Абсолютная ликвидность (L_{abc}):

$$L_{abc} = ДС / КЗ,$$

где ДС – денежные средства, тыс. руб.

Выделяют следующие пути повышения показателей использования оборотных средств:

1) технические:

- применение ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- применение информационных технологий для отслеживания движения товарно-материальных ценностей;
- рост квалификации персонала;

2) организационные:

- нормирование оборотных средств и приведение фактических запасов в соответствие с нормативными;
- применение логистических подходов к управлению запасами;

3) экономические:

- регулярный анализ эффективности использования оборотных средств;
- материальное стимулирование персонала за экономное использование и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

2.5. Нематериальные активы и эффективность их использования

2.5.1. Нематериальные активы: понятие и классификация

Нематериальные активы – права пользования на объекты интеллектуальной собственности, имеющие стоимость и обеспечивающие их владельцам определенный доход или иную выгоду.

Интеллектуальный продукт – результат интеллектуальной деятельности. Использование интеллектуального продукта в хозяйственной деятельности предполагает оформление интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность – это совокупность исключительных прав физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности.

Интеллектуальный ресурс – это интеллектуальный продукт, на который оформлены права собственности. Если в понятие «интеллектуальная собственность» входят права физических и юридических лиц, то в понятие «нематериальные активы» – только права юридических лиц.

Нематериальные активы организации – это активы, которые не имеют материально-вещественного содержания, используются в хозяйственном обороте свыше одного года и способны приносить доход.

Структура нематериальных активов организации следующая:

- имущественные права на объекты промышленной собственности (патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, сорта растений);

- имущественные права на объекты авторского и смежных прав (свидетельства на товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров);

- имущественные права на использование объектов интеллектуальной собственности (лицензионные договоры на использование объектов интеллектуальной собственности, договоры на уступку прав, договоры на произведения науки и объекты смежных прав);

- имущественные права на пользование природными ресурсами и землей;

- имущественные права на программы для ЭВМ и компьютерные базы данных;

- прочие имущественные права.

Нематериальные активы организации могут быть получены путем:

- создания в организации в результате выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

- приобретения у правообладателей или авторов объектов интеллектуальной собственности;

- безвозмездной передачи объектов интеллектуальной собственности их правообладателями или авторами;

- внесения объектов интеллектуальной собственности в уставный фонд вновь создаваемых организаций, а также при слиянии и поглощении организаций.

Интеллектуальный капитал – совокупность созданных и приобретенных организацией нематериальных активов, ее деловой репутации, знаний и опыта работников. Интеллектуальный капитал организации обеспечивает получение дохода и конкурентоспособность товаров и организации в целом.

Нематериальные активы классифицируют по ряду признаков.

1. По степени правовой защищенности:

- охраняемые правом промышленной собственности;

- охраняемые авторским правом и смежными правами;

- имеющие другие формы защиты.

2. По месту возникновения:

- собственные;
- приобретенные.

3. По источникам финансирования:

- созданные за счет собственных средств;
- созданные на долевых условиях в виде вклада в уставный капитал

организации;

- приобретенные со стороны на основе купли-продажи либо по лицензионному договору во временное пользование либо профинансированные сторонней организацией по договору подряда.

4. По степени включенности в хозяйственный оборот:

- включенные в хозяйственный оборот;
- не включенные в хозяйственный оборот.

5. По степени эффективности или виду эффекта:

- приносящие доход;
- обеспечивающие социальный эффект.

На большинстве предприятий основу нематериальных активов составляют объекты промышленной собственности.

Объекты промышленной собственности классифицируют следующим образом:

1) изобретение – качественно новое и обладающее существенными отличиями техническое решение задачи, которое дает положительный эффект. Объектами изобретения являются: устройство, способ, вещество, применение ранее известных изобретений по новому назначению. Изобретение охраняется патентом на срок до 20 лет;

2) ноу-хау – конфиденциальные знания технического, организационного, экономического, финансового, управленческого характера, которые не являются общеизвестными, имеют ценность и возможность практического применения, защищены на национальном и международном уровнях. К ноу-хау относят: отчеты о НИР, НИОКР; научно-техническую, опытно-конструкторскую и технологическую документацию; способы и приемы, без знания которых невозможно выпустить продукцию; составы или рецепты продуктов, материалов, веществ; отчеты о патентных исследованиях; методы маркетинговых исследований; социально-экономические прогнозы;

3) рационализаторское предложение – новое и полезное техническое решение, которое предусматривает изменение конструкции изделий, технологии производства или изменение состава продукта, материала. К рационализаторским предложениям относят: проекты, конструкции и технологические процессы;

4) полезная модель – новшество в области средств производства, которое имеет конструктивные преимущества по сравнению с существующими. Полезная модель не патентуется и срок правовой защиты на нее короче, чем на изобретение;

5) промышленный образец – художественное или художественно-конструкторское решение, которое определяет внешний вид продукции. Характеризуется новизной, оригинальностью, промышленным применением. Охранным документом является свидетельство о регистрации или патент, выдаваемый на 5–15 лет.

Объектами авторского и смежных прав признают:

1) товарный знак (или знак обслуживания) – обозначение, призванное отличить однородные товары (услуги) одних организаций от других. В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Вид охранного документа – свидетельство, лицензия;

2) фирменное наименование – название, под которым организация выступает в гражданском обороте;

3) наименование места происхождения товара – название страны, региона, населенного пункта, где этот товар произведен. Вид охранного документа – свидетельство.

2.5.2. Оценка нематериальных активов

Оценка стоимости нематериальных активов – это процесс определения результатов интеллектуальной деятельности организации и приобретенных интеллектуальных продуктов.

Оценка стоимости нематериальных активов необходима:

- при постановке их на бухгалтерский учет;
- при определении налогооблагаемой базы нематериальных активов организации;
- при выходе нематериальных активов организации на рынок;
- при определении доли (пая) учредителей в уставном капитале организации при внесении в качестве вклада интеллектуальных продуктов;
- при реорганизации и ликвидации предприятия;
- при удовлетворении организацией исков кредиторов и определении залоговой стоимости нематериальных активов;
- при передаче прав пользования нематериальными активами на лицензионной основе.

Использование объектов интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов организаций, постановка их на бухгалтерский учет означает коммерциализацию инновационной сферы и формирование рынка научно-технической продукции (инноваций, нововведений). Это создает возможность экономически эффективного использования как имеющихся, так и вновь создаваемых нематериальных активов, изменения структуры уставного капитала, повышения наукоемкости выпускаемой продукции.

Учет и отражение в составе имущества на балансе организации нематериальных активов осуществляется исходя из оценки их стоимости.

Нематериальные активы могут быть приняты на бухгалтерский учет в случае, если эти объекты интеллектуальной собственности:

- 1) предназначены для использования в хозяйственной деятельности либо для управления организацией;
- 2) будут использоваться более года;
- 3) имеются документы, подтверждающие существование нематериальных активов и права организации на их использование;
- 4) могут быть отделены от другого имущества как самостоятельные объекты учета.

Подтверждением принятия нематериальных активов на баланс организации, а также их коммерческого использования в хозяйственной деятельности служит первичная учетная документация (акт о внедрении изобретения, лицензия на патент, договор на использование и т. п.).

Нематериальные активы, как и основные средства, амортизируются в процессе эксплуатации. Амортизация нематериальных активов включается в себестоимость продукции по нормам амортизационных отчислений с учетом срока полезного использования этих активов.

Выделяют следующие виды стоимости нематериальных активов:

1. Первоначальная (балансовая) стоимость – определяется на дату приобретения (создания) и ввода в эксплуатацию. Эта стоимость складывается из фактических затрат на приобретение или создание объекта нематериальных активов, включая расходы по доведению его до состояния, в котором объект пригоден к использованию.

2. Инвестиционная стоимость – стоимость инвестиционных ресурсов для финансирования приобретения или создания нематериальных активов.

3. Потребительная стоимость – стоимость, которую конкретный объект нематериальных активов имеет для конкретного пользователя

с точки зрения способности этого объекта удовлетворять соответствующие потребности.

4. Рыночная стоимость – расчетная величина, отражающая стоимость, по которой продавец объекта нематериальных активов согласен был бы его продать, а покупатель – купить.

Выделяют следующие подходы к оценке стоимости объектов нематериальных активов:

1. Затратный – базируется на оценке стоимости объектов нематериальных активов, необходимой для их воспроизводства, за вычетом износа.

2. Рыночный (сравнительный) – основывается на возможности выбора на рынке объектов нематериальных активов из числа подобных.

3. Доходный – базируется на расчете будущих доходов от объекта нематериальных активов. Этот подход применяется чаще других.

Доход, полученный в результате использования объекта нематериальных активов, выражается:

- в увеличении выручки от реализации прав на нематериальные активы;

- в увеличении выручки от реализации продукции, работ, услуг, которое достигнуто за счет расширения ассортимента выпускаемой продукции, увеличения объемов производства продукции в связи с расширением рынков сбыта, повышения цен за счет роста качества продукции, работ, услуг;

- в увеличении прибыли за счет экономии производственных ресурсов.

Лицензионный договор – соглашение, по которому одна сторона – владелец имущественных прав (лицензиар) – предоставляет другой стороне (лицензиату) право (разрешение) на использование объекта интеллектуальной собственности на условиях, предусмотренных договором. При этом лицензиат принимает на себя обязательство вносить лицензиару предусмотренные договором платежи. Лицензионный договор – это единственный юридический документ, в котором регулируются права и обязанности лицензиара и лицензиата по заключаемой между ними сделке купли-продажи научно-технических достижений.

Отличительная особенность лицензионного договора заключается в том, что предметом сделки является нематериальный объект – право на использование патента, полученного лицензиаром в стране лицензиата, ноу-хау, других производственных знаний и опыта.

Одной из форм предоставления определенных прав, льгот и привилегий на договорной основе является франчайзинг (договор комплекс-

ной предпринимательской лицензии). По договору франчайзинга одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс). Лицензионный комплекс включает право использования фирменного наименования правообладателя и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и т. п.), предусмотренных договором, для предпринимательской деятельности.

2.5.3. Показатели эффективности использования нематериальных активов

Оценка эффективности использования нематериальных активов предполагает наличие следующих показателей:

- объем и динамика стоимости нематериальных активов (по данным баланса организации и приложений к нему);
- структура и состояние объектов интеллектуальной собственности по источникам поступления (приобретения), видам, срокам полезного использования, степени правовой защиты.

При анализе сроков полезного использования нематериальных активов рекомендуется придерживаться эффективного срока, который принимается не более чем 5–7 лет. Большой срок полезного использования имеют только права на пользование землей и другими природными ресурсами.

По степени ликвидности вложения капитала в нематериальные активы их делят:

- на высоколиквидные;
- ограниченно ликвидные (средние);
- низколиквидные.

Увеличение доли низколиквидных нематериальных активов в имуществе организации ухудшает структуру ее баланса.

Анализ использования нематериальных активов в процессе производства начинают с факта приобретения и вложения средств в объекты промышленной собственности: лицензия на использование технологии изготовления продукции; расходы по оказанию технической помощи и инженерных услуг по проектированию и размещению производственных площадей; организация управления технологическими процессами; сбыт и обслуживание лицензионных соглашений.

В целом эффективность вложений в нематериальные активы рассматривается с точки зрения доходности интеллектуального капитала организации.

Критерием эффекта от использования нематериальных активов является превышение доходов от их применения по сравнению с затратами на их приобретение или создание в организации.

Основным показателем экономической эффективности использования нематериальных активов является их рентабельность (P_{HMA}), которая определяется по формуле

$$P_{HMA} = \Pi_{\text{ч}} / C_{HMA} \cdot 100,$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль, полученная от использования нематериальных активов;

C_{HMA} – среднегодовая стоимость нематериальных активов.

Другой важный показатель экономической эффективности использования нематериальных активов – рентабельность продаж нематериальных активов ($P_{п. HMA}$):

$$P_{п. HMA} = \Pi_{\text{ч}} / ДВ \cdot 100,$$

где ДВ – денежная выручка от реализации продукции, работ, услуг, произведенных с использованием нематериальных активов.

Третий показатель экономической эффективности использования нематериальных активов – коэффициент оборачиваемости нематериальных активов ($K_{об. HMA}$):

$$K_{об. HMA} = ДВ / C_{HMA}.$$

Определение экономического эффекта (чистого дисконтированного дохода) от использования нематериальных активов за определенный период (t) следует производить по формуле

$$\text{ЧДД}_{HMA} = (ДВ_t - Z_t) / (1 + K_d)^t,$$

где $ДВ_t$ – денежная выручка от реализации продукции, работ, услуг, произведенных на основе нематериальных активов в году t ;

Z_t – затраты, связанные с приобретением (созданием) нематериальных активов в году t ;

K_d – коэффициент дисконтирования.

В качестве коэффициента дисконтирования чаще всего используют годовую ставку банковского процента, деленную на 100.

2.6. Материальные ресурсы и эффективность их использования

2.6.1. Материальные ресурсы организации: понятие и классификация

Материальные ресурсы – это потребляемые в процессе производства предметы труда, к которым относятся сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды.

Расходы материальных ресурсов занимают существенную долю в издержках производства и реализации продукции. Поэтому их рациональное использование снижает себестоимость единицы продукции, а следовательно, ее продажную цену и способствует ее конкурентоспособности.

Повышение эффективности использования материальных ресурсов обеспечивает увеличение объемов производимой продукции при тех же размерах материальных затрат, а также экономию финансовых ресурсов.

Все материальные ресурсы подразделяют на три группы:

- сырье;
- материалы;
- топливно-энергетические ресурсы.

1. **Сырье** (сырой материал) – всякий предмет труда, на добычу которого затрачен труд. К сырью относят продукцию добывающей промышленности (руда, нефть, уголь, песок, гравий, щебень, глина, известняк и др.) и сельскохозяйственную продукцию (зерно, маслосемена, картофель, сахарная свекла, льнотреста, овощи, плоды, молоко, скот, птица).

Сырье классифицируют по ряду признаков:

- 1) по происхождению:
 - промышленное;
 - сельскохозяйственное;
- 2) по характеру участия в производстве продукции:
 - основное, которое составляет материальную основу производимой продукции (например, молоко для производства сыра, масла и т. д.; картофель для производства крахмала и спирта и т. п.);
 - вспомогательное, которое, участвуя в производстве продукции, не является ее материальной основой, а только придает ей определенные свойства, например, улучшая потребительские качества, товарный вид (лук, чеснок, перец, укроп при производстве продуктов питания);

- 3) по характеру и размерам затрат:
- первичное (молоко для производства масла);
 - вторичное – отходы производства и потребления, которые могут быть вторично вовлечены в производство в качестве исходного сырья (обрат как отход при производстве масла сливочного для производства казеина);
- 4) по характеру образования:
- минеральное (торф, уголь, нефть, песок, гравий, глина и др.);
 - органическое (сельскохозяйственная продукция и заготовленная в природе);
 - химическое (синтетические волокна, пластмассы, кожаменители);
- 5) по степени воспроизводимости:
- воспроизводимое (сельскохозяйственная продукция, лес);
 - невоспроизводимое (нефть, уголь, торф);
- 6) по качественным характеристикам:
- сортам (молоко);
 - категориям (крупный рогатый скот, свиньи);
 - классам (зерно);
 - длине и прочности волокон (льнотреста);
 - содержанию жира, белка в молоке;
 - сахаристости корнеплодов сахарной свеклы и т. д.

2. **Материалы** – предметы труда, прошедшие одну или несколько стадий предварительной обработки и предназначенные для дальнейшей переработки в процессе производства готовой продукции. К материалам относят продукцию обрабатывающей промышленности (черные и цветные металлы, цемент и другие строительные материалы, горюче-смазочные материалы).

Материалы делят на две группы:

1) основные – в натуральной форме входят в состав готового продукта, образуя его материальную основу (пищевые добавки, сахар, соль, растительное масло при производстве продуктов питания; строительные материалы в строительстве; черные и цветные металлы в промышленности);

2) вспомогательные – в состав готовой продукции не входят, а только способствуют ее формированию. Одна часть вспомогательных материалов (например, ГСМ) полностью используется в процессе производства и переносит свою стоимость на продукцию, другая – переносит свою стоимость частями и сохраняет свою вещественно-натуральную форму. Ко второй группе относят большинство видов

тары и упаковочных материалов: банки, бутылки, бочки, мешки, ящики и т. п.

3. **Топливо и энергия** являются особыми материальными ресурсами. По характеру участия в производственном процессе они относятся к вспомогательным материалам, но в силу их существенной значимости в производстве они выделяются в самостоятельную группу.

Топливо-энергетические ресурсы делят:

- на природные (уголь, торф, природный газ, дрова, энергия воды, ветра, солнца, атомная энергия);
- продукты переработки топлива (брикеты, нефтепродукты, искусственные газы);
- вторичные энергетические ресурсы, получаемые в ходе основного технологического процесса (топливные отходы, горючие и горячие газы, тепло продуктов производства).

2.6.2. Показатели интенсивности и эффективности использования материальных ресурсов

Критерием экономической эффективности использования материальных ресурсов выступает максимизация прибыли на единицу материальных затрат при высоком качестве продукции.

Для оценки интенсивности и эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей, а также нормы расхода материальных ресурсов.

Обобщающие показатели эффективности использования материальных ресурсов:

- материалоемкость: $MЗ / ВП (ТП)$;
- материалоотдача: $ВП (ТП) / МЗ$;
- рентабельность материальных затрат: $П / МЗ \cdot 100$.

Материалоемкость, в свою очередь, подразделяют на следующие виды:

- абсолютная – расход основных видов сырья и материалов на единицу произведенной продукции (расход кормов в центнерах кормовых единиц на 1 ц молока, прироста КРС, свиней; расход молока на 1 т сыра, масла);
- удельная – расход сырья и материалов на единицу эксплуатационной или технической характеристики продукции (расход металла, пластмассы на 1 л. с. мощности двигателя трактора, автомобиля);
- относительная – доля материальных затрат или их отдельных элементов в сумме всех затрат на производство и реализацию продукции.

Частные показатели эффективности использования материальных ресурсов:

- сырьеемкость = стоимость сырья / объем выпуска продукции в отпускных ценах организации;

- металлоемкость = стоимость металла / объем выпуска продукции в отпускных ценах организации;

- топливеемкость = стоимость топлива / объем выпуска продукции в отпускных ценах организации;

- энергоемкость = стоимость энергии / объем выпуска продукции в отпускных ценах организации.

Выделяют частные показатели полезного использования материальных ресурсов, которые приведены ниже.

Коэффициент извлечения продукта из исходного сырья ($K_{изв}$):

$$K_{изв} = \Pi_{изв} / \Pi_{исх},$$

где $\Pi_{изв}$ – масса (объем) извлеченного продукта;

$\Pi_{исх}$ – масса (объем) продукта, содержащегося в исходном сырье.

Коэффициент выхода продукции из исходного сырья ($K_{вых}$):

$$K_{вых} = ОП / ОС,$$

где ОП – объем произведенной из сырья продукции;

ОС – объем затраченного на производство продукции сырья.

С помощью данного показателя определяют выход масла из маслосемян, сахара из сахарной свеклы, волокна из льнотресты и т. д.

Коэффициент расхода сырья и материалов ($K_{расх}$):

$$K_{расх} = H_p / \Phi_p,$$

где H_p – норма расхода материальных ресурсов;

Φ_p – фактический расход материальных ресурсов.

Коэффициент отходов и потерь ($K_{отх}$):

$$K_{отх} = ОиП / МР,$$

где ОиП – величина отходов и потерь;

МР – общий расход материальных ресурсов.

В самостоятельную группу частных показателей использования материальных ресурсов относятся нормы расхода. Норма расхода материала на производство единицы продукции (H_p) рассчитывается по формуле

$$H_p = P_{\text{пол}} + TP_m + OP_m,$$

где $P_{\text{пол}}$ – полезный расход материала;

TP_m – минимально неизбежные технологические потери;

OP_m – минимально неизбежные организационные потери.

Нормы расхода конкретных видов сырья и материалов на производство единицы продукции используются для определения потребности предприятия в материальных ресурсах в натуральном выражении (Π_{MP}):

$$\Pi_{MP} = H_p \cdot OP,$$

где OP – объем производства.

2.6.3. Основные направления рационального использования материальных ресурсов

Различают понятия экономного и рационального использования материальных ресурсов.

Экономное использование материальных ресурсов заключается в сокращении материальных затрат и устранении потерь.

Рациональное использование материальных ресурсов – это разумное, целесообразное максимальное использование всех полезных составляющих материальных ресурсов.

Нерациональное и неэкономное использование материальных ресурсов, которые в значительной степени поступают из невозобновляемых источников, – это угроза истощения традиционных видов сырья и загрязнения окружающей среды.

Эффективность использования материальных ресурсов формируется под воздействием многочисленных факторов.

Значительное влияние на эффективность использования материальных ресурсов оказывают внешние факторы:

1) государственное регулирование ресурсосбережения посредством бюджетно-налоговой, кредитной политики, ценового регулирования, стандартизации, государственных программ развития отраслей и производств на основе мало- и безотходных технологий;

2) конъюнктура на рынках материальных ресурсов;

3) научно-технический прогресс – появление новых материалов, технологий (безотходных, замкнутого производственного цикла), техники (с повышенным коэффициентом использования материалов), новых источников энергии, новых знаний;

4) макроэкономическая ситуация – уровень социально-экономического развития страны;

5) прочие факторы – экологические (исчерпание запасов полезных ископаемых, загрязнение окружающей среды); природно-климатические (влияние температурного режима, влажности, структуры почвы, рельефа местности на расход материальных ресурсов); внешне-экономические связи.

Внутренние факторы, влияющие на эффективность использования материальных ресурсов, следующие:

1) технические:

- повышение качества потребляемых сырья и материалов;
- снижение удельного веса дорогостоящих и дефицитных материалов;

2) технологические:

- внедрение оборудования с улучшенными техническими характеристиками;
- модернизация и реконструкция существующего оборудования в направлении повышения коэффициентов использования материалов, сокращения отходов и потерь;
- внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий;

3) организационные:

- повышение уровня специализации;
- комплексное использование сырья;
- организация сбора и использования отходов;
- нормирование расходов материальных ресурсов;
- совершенствование учета фактического использования материальных ресурсов;
- совершенствование системы обеспечения материальными ресурсами;
- организация контроля качества сырья и материалов;
- устранение потерь при транспортировке и хранении материальных ресурсов;
- повышение квалификации персонала;

4) экономические:

- система стимулирования работников за экономию материальных ресурсов;
- система материальной ответственности за нерациональное использование материальных ресурсов (перерасход сырья, материалов, энергии), за брак в работе;

- уровень экономического развития организации. При высоком уровне экономического развития организация располагает большими возможностями для осуществления эффективной ресурсосберегающей политики путем проведения НИОКР, закупки новой техники, совершенствования технологий, материального стимулирования.

К основным направлениям экономного использования материальных ресурсов относят:

- улучшение структуры топливного и энергетического баланса организации;

- качественную подготовку сырья и материалов к использованию в производстве (протравливание семян, обработка их ультрафиолетовыми лучами; очистка и стандартизация сырья);

- совершенствование организации транспортировки и хранения сырья, материалов и топлива, недопущение потерь и снижения качества (новые способы заготовки грубых кормов и др.);

- комплексное использование сырья и отходов производства. Особенно это актуально для плодоовощной промышленности, где коэффициент выхода продукции из исходного сырья составляет в некоторых случаях 0,1–0,15, а также для сахарной промышленности, где этот коэффициент – 0,14–0,17.

Таким образом, повышение эффективности использования материальных ресурсов требует комплексной рационализации использования всех ресурсов организации (земельных, трудовых, интеллектуальных, информационных, финансовых, основных и оборотных средств), структурной перестройки производства с учетом потребностей внутреннего и внешнего рынков, внедрения достижений НТП, новейших методов управления, государственной поддержки ресурсосбережения.

Раздел 3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК

3.1. Специализация, концентрация и комбинирование производства

3.1.1. Специализация производства: сущность и формы

Специализация производства – сосредоточение деятельности на выпуске одного или нескольких видов конкурентоспособной товарной продукции, для производства которых в организации имеются наилучшие условия.

Специализация производства вызывает сокращение количества товарных отраслей, способствует увеличению объемов производства и росту прибыли в организациях АПК.

Специализация производства является выражением общественного разделения труда. Различают две стороны этого процесса – качественную и количественную. Качественная сторона определяет, какой вид продукции наиболее выгодно производить в определенных природных и экономических условиях. Количественная сторона – это обоснование объемов производства вида продукции, обусловленного качественными параметрами.

Целью специализации в организациях АПК является увеличение объемов производства конкурентоспособной товарной продукции за счет наиболее эффективного использования производственных ресурсов.

По масштабам экономических процессов выделяют специализацию:

- межгосударственную;
- межотраслевую;
- внутриотраслевую.

Выделяют два вида специализации: производственную и территориальную (зональную).

Производственная специализация развивается на уровне отрасли экономики, производственного объединения, отдельной организации, цеха, участка, бригады по трем основным направлениям: производство однородной конечной продукции, выпуск полуфабрикатов и комплектующих изделий, выполнение отдельных технологических операций по выпуску конечной продукции. В соответствии с этим выделяют *три формы* производственной специализации:

1) предметная специализация – сосредоточение деятельности предприятия на производстве определенных видов или ограниченного ассортимента продукции конечного потребления. Например, это специализация предприятий I сферы АПК на выпуске тракторов, комбайнов; перерабатывающих предприятий на выпуске сахара, крахмала, пива, водки, молочной, мясной продукции; птицефабрик на выпуске яиц, мяса птицы и т. п.;

2) подетальная специализация – основывается на возможности расчленения технологического процесса изготовления конечного продукта на отдельные элементы, которые могут осуществляться на различных специализированных предприятиях. Это означает, что на специализированных предприятиях выпускаются отдельные узлы, агрегаты, детали, которые используются в качестве полуфабрикатов или комплектующих изделий при производстве конечного продукта. Например, для производства тракторов МТЗ двигатели производят на специализированном Минском моторном заводе (ММЗ), стартеры, генераторы и другое электрооборудование – на Борисовском заводе автотракторного электрооборудования (БАТЭ); для производства пива полуфабрикатом является солод, основным производителем которого является ОАО «Белсолод» (г. Иваново Брестской области); для производства водки и других крепких алкогольных напитков полуфабрикатом является спирт, который производится на спиртзаводах, и т. п.;

3) технологическая специализация – заключается в обособлении заготовительной, обрабатывающей и сборочной стадий технологического процесса или выделении вспомогательных производств в самостоятельное производство. Например, заготовка и хранение зерна могут производиться элеваторами, его переработка в муку – на комбинатах хлебопродуктов, а производство конечных продуктов (хлебо-булочных, кондитерских изделий) – на хлебозаводах, кондитерских фабриках и т. п.

Территориальная (зональная) специализация – разделение труда между зонами специализации и административными районами республики по выпуску товарной продукции АПК.

Специализация вызывает формирование отраслей производства. Отрасли формируются в зависимости от видов производимой продукции, используемой техники, технологии, профессиональной подготовки работников и организации производственных процессов.

Таким образом, отрасль – это производственное направление, отличающееся получаемым продуктом, составом и структурой используемых ресурсов.

Сельскохозяйственное производство делится на две отрасли первого порядка: растениеводство и животноводство.

Каждая отрасль первого порядка делится на отрасли второго порядка. Так, растениеводство включает в себя полеводство, кормопроизводство, овощеводство, плодоводство и др. Животноводство подразделяется на скотоводство, свиноводство, птицеводство, коневодство, овцеводство, рыбоводство, пчеловодство, кролиководство, звероводство и др.

Каждая отрасль второго порядка, в свою очередь, делится на отрасли третьего порядка. Так, полеводство делится на зерновое производство, льноводство, картофелеводство, свекловодство и др. Скотоводство подразделяется на племенное, молочное, мясное, молочно-мясное, мясо-молочное.

Все товарные отрасли по организационно-экономическому значению делятся на основные и дополнительные. К основным относят отрасли, которые занимают наибольший удельный вес в структуре товарной продукции и определяют специализацию организации. Самую крупную основную отрасль называют главной.

Дополнительные отрасли занимают меньший удельный вес в структуре товарной продукции, создают условия для развития основных отраслей и способствуют наиболее полному использованию ресурсного потенциала организации.

Совокупность основных и дополнительных отраслей характеризует специализацию (производственное направление) организации.

3.1.2. Факторы, способствующие и сдерживающие специализацию. Преимущества и недостатки специализированных организаций

Специализация предприятий складывается под влиянием ряда факторов, одни из которых способствуют, а другие сдерживают ее развитие.

К факторам, способствующим развитию специализации, относят следующие:

- научно-технический прогресс, в частности создание узкоспециализированной высокопроизводительной техники;
- развитие и улучшение дорожной сети, что создает условия для расширения зон производства малотранспортабельной и скоропортящейся сельскохозяйственной продукции, сырьевых зон перерабатывающих предприятий и т. п.;

- природные условия, в значительной степени обуславливающие зональную специализацию;

- местоположение, которое предопределяет удаленность от центров снабжения и реализации готовой продукции.

К факторам, сдерживающим развитие специализации, относят следующие:

- необходимость дифференциации производства, т. е. выпуска разной продукции с целью обезопасить себя от резких колебаний конъюнктуры рынка отдельных продуктов;

- сезонность производства в растениеводстве, что предопределяет необходимость сочетания его с животноводством;

- биологические и технологические требования, в частности недопустимость монокультуры в растениеводстве, что предполагает введение севооборотов и соответственно производство нескольких видов продукции.

Специализированные предприятия имеют ряд преимуществ перед многопрофильными (многоотраслевыми), в частности:

- специализация служит основой для внедрения достижений НТП, в том числе механизации и автоматизации производственных процессов;

- специализация способствует снижению издержек производства за счет более высокой производительности труда, достигнутой на основе использования квалифицированной рабочей силы, более высокого уровня механизации и автоматизации производства, а также за счет эффекта масштаба производства;

- специализация способствует получению продукции более высокого качества, чем на многопрофильных предприятиях, за счет применения специализированной системы машин, высококвалифицированного труда;

- специализация повышает возможности для применения высокопроизводительной техники и наиболее эффективного ее использования.

Наряду с преимуществами существует и ряд недостатков специализированных предприятий, в частности:

- большая зависимость от поставщиков сырья, материалов и потребителей своей продукции;

- отсутствие нередко выхода на конечного потребителя, т. е. специализированное предприятие выступает лишь как одно из промежуточных звеньев технологической цепочки по производству конечного продукта;

- производство однородной продукции связано с монотонностью в работе, что негативно влияет на психофизиологическое состояние работников, вызывает их высокую утомляемость.

3.1.3. Система показателей уровня и эффективности специализации аграрных предприятий

Специализация организации (ее производственное направление) определяется по структуре товарной продукции. В свою очередь, внутрихозяйственная специализация в сельскохозяйственной организации определяется по структуре валовой продукции, поскольку в сельском хозяйстве значительная часть произведенной (валовой) продукции не продается, а используется в рамках производственного процесса.

В зависимости от параметров структуры товарной продукции организации подразделяют на следующие группы:

- узкоспециализированные, в которых удельный вес главной отрасли составляет 75 % и более;
- специализированные, в которых удельный вес главной отрасли составляет 50 % и более, либо двух основных отраслей – 66,7 % и более, либо трех основных отраслей – 75 % и более;
- неспециализированные (многоотраслевые, многопрофильные) – остальные организации.

Наряду с определением специализации (производственного направления) организации определяется ее уровень (глубина) специализации. Для определения уровня (глубины) специализации необходимо:

- 1) определить структуру товарной продукции;
- 2) построить ранжированный ряд из видов товарной продукции, начав его с продукции с наибольшим удельным весом, располагая остальные виды продукции в порядке убывания их удельного веса;
- 3) рассчитать коэффициент специализации по следующей формуле:

$$K_c = 100 / \sum (Y_i(2i - 1)),$$

где K_c – коэффициент специализации;

Y_i – удельный вес i -й отрасли в структуре товарной продукции;

i – порядковый номер отрасли в ранжированном ряду.

Уровень (глубина) специализации определяется в зависимости от величины коэффициента специализации. Так, организация может иметь следующий уровень (глубину) специализации:

- низкий – при значении коэффициента специализации менее 0,2;
- средний – при значении коэффициента специализации 0,2–0,39;
- высокий – при значении коэффициента специализации 0,4–0,59;
- глубокая специализация – при значении коэффициента специализации 0,6 и более.

Эффективность специализации оценивается с помощью системы показателей, к которым относят следующие:

- выход товарной продукции с единицы площади сельскохозяйственных угодий, пашни, посевов отдельных культур;
- прибыль с единицы площади сельскохозяйственных угодий, пашни, посевов отдельных культур, в расчете на голову скота;
- себестоимость единицы продукции;
- рентабельность производства;
- фондоотдача;
- урожайность сельхозкультур;
- продуктивность животных;
- производительность труда.

3.1.4. Сущность, формы и показатели концентрации производства

Развитие специализации производства тесно связано с концентрацией его на отдельных предприятиях.

Концентрация – форма организации производства, направленная на увеличение выпуска продукции в организации. С другой стороны, концентрация – это процесс сосредоточения производства определенной продукции на крупных предприятиях.

Развитие процессов концентрации происходит под влиянием внешних и внутренних по отношению к организации факторов.

К внешним факторам относятся:

- транспортная инфраструктура;
- емкость сырьевой зоны;
- состояние рынка труда, в частности возможность привлечения квалифицированной рабочей силы;
- возможности привлечения других производственных ресурсов (земельных участков, водных ресурсов и т. д.);
- развитие научно-технического прогресса, в частности рост производительности машин и оборудования, совершенствование технологий обработки сырья и материалов и т. д.

Внутренние факторы определяются оптимальными размерами выпуска продукции и предприятий с точки зрения максимального использования производственных ресурсов.

Концентрация производства в организации может быть достигнута путем:

- 1) увеличения количества машин, оборудования, технологических линий, площадей угодий, животных с прежним техническим потенциалом (уровнем);
- 2) применения машин, оборудования, растений, животных с большим потенциалом;
- 3) одновременного увеличения количества машин, оборудования, площадей, животных как с прежним потенциалом, так и с более высоким;
- 4) комбинирования взаимосвязанных производств.

Концентрация производства имеет *четыре формы*:

1. Укрупнение предприятий – сосредоточение производства в крупных организациях. Предпосылкой укрупнения предприятий служит научно-технический прогресс (совершенствование техники, менеджмента, рыночной инфраструктуры и т. п.). Результат укрупнения предприятий – рост объемов производства продукции.

2. Концентрация специализированного производства – сосредоточение в организации однородного производства, которое является массовым или крупносерийным. Например, в АПК это концентрация производства продукции птицеводства на птицефабриках, продукции свиноводства и откорма КРС на крупных специализированных комплексах, концентрация переработки большей части сельскохозяйственного сырья на крупных перерабатывающих предприятиях (молочных комбинатах и мясокомбинатах, комбинатах хлебопродуктов, сахарных заводах и т. д.).

3. Концентрация кооперированного производства – расширение прямых производственных связей между организациями, участвующими в совместном изготовлении определенной продукции. Это направление проявляется в создании крупных молочных компаний (ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Савушкин продукт»), которые имеют в своем составе множество филиалов, в задачу которых входит преимущественно заготовка молока, его первичная переработка и выпуск отдельных видов, как правило, цельномолочной продукции, а значительная часть молочного сырья поступает от филиалов на головные предприятия, где и сконцентрирован основной объем производства продукции компании. Другим примером может служить создание единого предприятия на базе комбинатов хлебопродуктов и крупных потребителей их продукции (птицефабрик, свинокомплексов). Широкое развитие в республике получили процессы создания сельскохозяйственных филиалов агросервисных организаций и т. д.

4. Концентрация комбинированного производства – соединение разных производств, представляющих собой последовательные ступени обработки сырья, в том числе комплексную переработку сырья, включая использование отходов основного производства на предприятии. Например, производство на одном молочном заводе масла сливочного и казеина, сырьем для которого служат отходы от производства масла; производство на мясокомбинате мясокостной муки, которая производится из отходов основного производства, и т. п.

Различают концентрацию абсолютную и относительную.

Абсолютная концентрация характеризует размеры производства отдельных предприятий, а ее уровень определяют на основе следующих показателей:

- объем выпуска продукции;
- площадь сельскохозяйственных угодий, поголовье животных для сельскохозяйственных организаций;
- среднегодовая стоимость долгосрочных и краткосрочных активов;
- среднесписочная численность персонала.

Относительная концентрация характеризует распределение общего объема производства или определенного ресурса в отрасли между предприятиями разных размеров. Относительная концентрация оценивается с помощью следующих показателей:

- доля выпуска продукции отдельным предприятием в объеме выпуска ее в отрасли в целом;
- доля основных производственных средств и их активной части отдельного предприятия в отрасли;
- доля среднесписочной численности персонала предприятия в отрасли;
- доля продаж предприятия на рынке однородной продукции.

Крупные предприятия по сравнению со средними и малыми имеют ряд преимуществ и недостатков.

Преимущества крупных предприятий следующие:

- на крупных предприятиях генерируется научно-техническая продукция в виде новых товаров, технологий и т. п., так как здесь наибольшие возможности для осуществления всего цикла наука – производство;
- они обладают возможностями для концентрации капитала для ведения расширенного воспроизводства;
- на них достигается наибольший эффект от применения современных информационных технологий, логистических подходов к товародвижению;

- они имеют больше возможностей для внедрения высокопроизводительного оборудования, более совершенных технологий, что приводит к росту их конкурентоспособности;

- они имеют больше предпосылок для применения наиболее совершенных форм и методов организации производства и труда;

- они имеют предпосылки для углубления разделения и кооперации труда;

- на них достигается эффект масштаба производства.

К недостаткам крупных предприятий относят:

- рост транспортных расходов по доставке сырья, материалов и готовой продукции потребителям вследствие увеличения радиуса перевозок;

- потребность в значительных объемах инвестиций для создания крупных предприятий и длительный срок их окупаемости;

- крупные предприятия препятствуют равномерному территориальному размещению производства и комплексному развитию отдельных регионов страны;

- создание условий для монополизации на рынке;

- усложнение процесса управления;

- неблагоприятный экологический эффект.

3.1.5. Монополизация рынка: сущность и методы определения.

Антимонопольная политика государства

Концентрация производства тесно связана с монополизацией рынка.

Монополизм ведет к негативным последствиям в виде снижения уровня конкуренции, замедления обновления выпускаемой продукции, застоя инновационной деятельности.

В развитых странах выработана система показателей оценки монополизации рынка. Так, в Германии принято, что монопольное положение предприятия или группы предприятий на рынке возникает, если на одно предприятие приходится свыше $\frac{1}{3}$ всего оборота на рынке, либо на три и менее предприятий – $\frac{1}{2}$ общего оборота, либо на пять и менее предприятий – свыше $\frac{2}{3}$ оборота. В США для оценки концентрации производства в течение нескольких десятилетий применялся показатель «доля четырех крупнейших предприятий в общем объеме производства в отрасли». Однако эти показатели не отражают в полной мере положение предприятий на рынке. В связи с этим в последние годы широкое распространение получил комплексный подход, который ос-

нован на учете, во-первых, коэффициентов концентрации (например, $CR3$ – доля на товарном рынке или в отрасли трех крупнейших предприятий, %), а во-вторых, индекса Герфиндаля – Гиршмана (HNI), который рассчитывается как сумма квадратов долей всех действующих на рынке (в отрасли) предприятий по формуле

$$HNI = \sum_{i=1}^n X_i^2,$$

где n – число предприятий, действующих на рынке (в отрасли);

X_i – доля i -го предприятия (%) в общем объеме реализованной на рынке (в отрасли) продукции.

При $X_i = 100$ величина $HNI = 10\,000$, что соответствует абсолютной монополии.

Комплексный учет показателей $CR3$ и HNI позволяет оценить концентрацию производства и степень монополизации рынка. В частности, если:

- 1) $CR3 < 45\%$ и $HNI < 1000$, то концентрация производства нормальная, а уровень конкуренции высокий;
- 2) $45\% < CR3 < 70\%$ и $1000 < HNI < 2000$, то концентрация производства средняя и уровень конкуренции также средний;
- 3) $CR3 > 70\%$ и $HNI > 2000$, то концентрация производства высокая, а уровень конкуренции низкий.

С явлением монополизации рынка тесно связано понятие доминирующего положения предприятия.

Доминирующее положение – это исключительное положение предприятия на рынке, которое дает ему возможность самостоятельно или действуя совместно с другими предприятиями диктовать свои условия потребителям и конкурентам, затруднять доступ на рынок другим предприятиям или иным образом ограничивать конкуренцию.

При определении доминирующего положения предприятия на товарном рынке используют следующие показатели:

- объем произведенной продукции в натуральном и стоимостном выражении;
- объем реализованной продукции – всего, в том числе на данном рынке (региональном, республиканском);
- объем поставок данного товара извне (включая импорт) на соответствующий рынок (региональный, республиканский);
- объем поставок данного товара за пределы (включая экспорт) соответствующего рынка (регионального, республиканского);

- рентабельность продукции;
- количество товаропроизводителей, поставляющих продукцию на данный товарный рынок.

Поскольку монополизация рынка имеет негативные последствия, государство осуществляет борьбу с этим явлением, реализуя антимонопольную политику. Антимонопольная политика включает:

- принятие соответствующего антимонопольного законодательства;
- систему налогообложения;
- создание благоприятной среды для формирования и развития малого и среднего бизнеса;
- государственное регулирование цен и объемов производства предприятий-монополистов;
- контроль за созданием, слиянием, присоединением, преобразованием, ликвидацией предприятий и т. д.

3.1.6. Эффективность концентрации. Оптимальные размеры производства

Концентрация производства должна обеспечивать минимизацию затрат на выпуск единицы продукции.

Основными критериями эффективности концентрации являются показатели использования факторов производства:

- выход валовой, товарной продукции, денежной выручки, прибыли на единицу площади земельных угодий, стоимости активов;
- производительность труда;
- фондоотдача;
- рентабельность капитала;
- рентабельность продаж;
- рентабельность продукции.

Частными показателями эффективности концентрации выступают:

- минимум себестоимости единицы продукции;
- максимум прибыли;
- социальная эффективность;
- экологическая эффективность.

На размер предприятия влияет множество факторов, которые можно подразделить на внутрипроизводственные (внутренние) и внепроизводственные (внешние).

К внутрипроизводственным (внутренним) факторам относят:

- мощность и производительность применяемой техники;

- прогрессивность технологии;
- комплексность оборудования, в сельском хозяйстве наличие системы машин;

- формы организации производства.

К внепроизводственным (внешним) факторам относят:

- уровень индустриального и сельскохозяйственного развития региона;

- обеспеченность региона трудовыми, земельными, водными, топливно-энергетическими, сырьевыми ресурсами;

- природно-климатические условия;

- развитие транспорта и дорожной сети;

- социальные факторы;

- политические факторы.

Минимальный размер предприятия – такой размер, который обеспечивает возможность применения современной для данной отрасли техники и наиболее эффективное ее использование.

В диапазоне между минимальным и максимальным находится оптимальный размер предприятия.

Оптимальный размер предприятия – такой размер, который при заданном уровне развития техники и технологии, а также при конкретных природно-климатических условиях, местоположении обеспечивает производство и реализацию продукции с минимальными затратами на единицу продукции.

Наибольшую известность получили два метода определения оптимального размера предприятия: аналитический и графический.

При аналитическом методе определяют минимальный размер приведенных затрат на выпуск и реализацию продукции (Z_i) по формуле

$$Z_i = C_i + (1 : T)K_i + Z_{pi},$$

где C_i – производственная себестоимость продукции по i -му варианту;

T – экономически обоснованный срок окупаемости капитальных вложений;

K_i – капитальные вложения по i -му варианту;

Z_{pi} – затраты на реализацию продукции по i -му варианту.

Графический метод основан на нахождении минимума полных затрат (производственных и затрат на реализацию).

3.1.7. Комбинирование производства: понятие, виды и эффективность

Предпосылками развития комбинирования производства являются его специализация и концентрация.

Комбинирование производства – это соединение на одном предприятии нескольких технологически связанных специализированных производств разных отраслей.

Признаками комбинирования производства являются:

- объединение разнородных производств и пропорциональность между ними;
- технико-экономическое единство этих производств, т. е. продукты одного производства служат сырьем или полуфабрикатом для другого;
- производственное единство;
- единые вспомогательные и обслуживающие производства.

В агропромышленном производстве различают следующие **виды комбинирования**.

1. В результате комбинирования производства создаются крупные предприятия, функционирующие в форме комбинатов. Например, в республике функционирует ряд агрокомбинатов. Наиболее известными из них являются «Ждановичи», «Снов», в производственной структуре которых комбинируются такие отрасли, как производство сельскохозяйственного сырья, его переработка на собственных мощностях и реализация готового продовольствия, в том числе через фирменную торговую сеть.

2. В III сфере АПК функционируют перерабатывающие предприятия в следующем виде:

- молочные комбинаты, на которых комплексно перерабатывается молочное сырье;
- мясокомбинаты, на которых комплексной переработке подвергается КРС, свиньи, лошади;
- комбинаты хлебобудничных изделий, обеспечивающие комплексную переработку зернового сырья.

3. Примером комбинирования агропромышленного производства может служить объединение в одной производственной структуре агросервисных и сельскохозяйственных организаций, где комбинируются технический сервис и сельское хозяйство.

4. В настоящее время крупные свиноводческие комплексы, птицефабрики путем комбинирования создали в своей структуре перерабатывающие цехи и имеют фирменную торговлю.

5. Спиртзаводы для эффективного использования своих отходов комбинируют основное производство с откормом КРС.

Комбинирование представляет собой одну из самых прогрессивных форм концентрации производства, поскольку позволяет:

- наиболее полно использовать все ресурсы предприятия;
- расширить сырьевую базу;
- снизить материалоемкость продукции за счет комплексного использования сырья, отходов производства;
- уменьшить производственные отходы и тем самым улучшить экологическую обстановку;
- развивать концентрацию производства и использовать эффект масштаба производства.

Комбинирование производства позволяет получить экономический эффект за счет:

- снижения производственной себестоимости продукции;
- снижения транспортных расходов;
- увеличения доходов благодаря выпуску и реализации бóльших объемов продукции;
- увеличения прибыли благодаря увеличению доходов и снижению себестоимости.

Кроме того, комбинирование производства – один из способов диверсификации производства, что приводит к снижению риска потерь от неблагоприятной конъюнктуры на рынке отдельных товаров.

3.2. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе

3.2.1. Кооперация производства: сущность и формы

Кооперация в переводе с латинского языка означает «сотрудничество».

По своей сути **кооперация** – это специфическая форма общественного разделения и объединения труда, противоположная специализации. Специализация приводит к расчленению технологического цикла производства продукции на отдельные стадии, а кооперация соединяет разьединенные стадии в единый технологический цикл на основе налаживания сотрудничества между его участниками.

Кооперация тесно связана со специализацией. Повышение уровня специализации ведет к повышению уровня кооперирования.

Основные признаки кооперации следующие:

- постоянство производственных связей между участниками на основе договорных отношений;
- формирование производственной программы поставщиков на основе договоров с заказчиками;
- осуществление производства на основе технических условий заказчика, при отсутствии стандартов.

Соответственно, кооперация – это установление длительных производственных связей между специализированными предприятиями.

Кооперация имеет *две формы*:

1) кооперация труда – форма организации труда, при которой какое-то количество работников совместно участвует в одном или разных, но связанных между собой процессах труда. Эта форма кооперации характерна для личных подсобных и фермерских хозяйств;

2) кооперация в области владения – форма взаимного сотрудничества самостоятельных обособленных производителей или потребителей для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности. Эта форма кооперации, как правило, приводит к формированию кооперативов, основанных на паевом участии.

Кооперация означает групповой характер формирования и присвоения результатов совместной деятельности. В пределах каждого кооперативного объединения устанавливается общность средств производства и осуществляется их совместное использование. На этой основе возникает общность экономических интересов в пределах каждого кооператива.

Кооперация развивается на базе следующих основных принципов создания и функционирования кооперативов:

- добровольность членства в кооперативе;
- экономические и социальные преимущества (выгоды) для членов кооператива;
- личное трудовое участие членов кооператива в его деятельности;
- распределение прибыли и убытков кооператива между его членами в соответствии с результатами их личного трудового участия;
- управление деятельностью кооператива на демократических началах (один член кооператива – один голос);
- доступность информации о деятельности кооператива для всех его членов.

3.2.2. Виды кооперативных формирований

Кооперация развивается между производителями одной отрасли. Она проявляется в создании различных форм кооперативов:

- производственных (в частности, сельскохозяйственных производственных кооперативов – распространенной организационно-правовой формы в сельскохозяйственной отрасли);

- перерабатывающих;
- сбытовых;
- снабженческих;
- по совместному использованию техники;
- сервисных;
- кредитных и др.

Производственные кооперативы формируются на основе паевых взносов участников, которые обязаны принимать личное трудовое участие в их деятельности.

Перерабатывающие кооперативы создаются производителями сырья. Например, цех по выработке мясной продукции создается производителями КРС, свиней; молочный завод – производителями молока.

Сбытовые кооперативы создаются, как правило, сельхозпроизводителями и выполняют функции по заготовке, сортировке, упаковке, хранению, продвижению и реализации готовой продукции.

Снабженческие кооперативы являются объединением ряда потребителей определенных видов сырья, материалов, полуфабрикатов (минеральных удобрений и средств защиты, ГСМ, запасных частей, кормов и т. д.).

Кооперативы *по совместному использованию техники* позволяют консолидировать средства пользователей высокопроизводительной техники (тракторов, зерноуборочных комбайнов и др.) для наиболее эффективного ее использования.

Сервисные кооперативы призваны предоставлять своим членам услуги по материально-техническому обеспечению (электро-, водоснабжение и др.), ветеринарному обслуживанию, ведению селекционной работы, химической обработке посевов, консультированию, развитию человеческого потенциала и др. Другими словами, эта форма кооперативов служит элементом производственной и социальной инфраструктуры АПК.

Кредитные кооперативы выступают в качестве альтернативного источника финансирования наряду с банковской системой. Эти кооперативы формируют определенный фонд временно свободных средств своих членов и предоставляют их в виде займов нуждающимся участникам.

3.2.3. Интеграция агропромышленного производства: сущность и формы

Интеграция в переводе с латинского языка означает «восстановление, восполнение».

В широком смысле интеграция – это процесс организационного и экономического соединения в единую целостную систему предприятий разных отраслей народного хозяйства на основе тесных производственных связей между ними, их взаимопроникновения и взаимодействия.

Интеграция в АПК – это процесс сближения и соединения сельского хозяйства со смежными отраслями с целью обеспечения скоординированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, фондопроизводящих, торговых, обслуживающих, финансовых и других организаций и общей направленности их работы на достижение максимально возможных конечных результатов.

Объективная основа интеграции в АПК – высокий уровень развития производительных сил, развитие общественного разделения труда, расширение взаимосвязей сельского хозяйства с другими отраслями экономики.

Агропромышленная интеграция – форма территориально-производственного межотраслевого комбинирования организаций различных отраслей с обособленными технологическими процессами, но органически связанных в технико-экономическом отношении на основе оптимальной концентрации производства, сочетания последовательных стадий обработки исходного сельскохозяйственного сырья. Агропромышленная интеграция характеризуется наличием устойчивых технологических связей между организациями, общностью их инфраструктуры.

Выделяют *две формы* интеграции:

1) горизонтальная – носит внутриотраслевой характер и осуществляется путем концентрации производства. Например, создание молочных компаний на базе относительно мелких молочных заводов;

2) вертикальная – организационное и экономическое объединение предприятий разных отраслей экономики. В данном случае предприятие-интегратор, как правило перерабатывающее, осуществляет контроль над последовательными стадиями производства и реализации продукции.

Интеграция – объективный экономический процесс, протекающий в любой производственной системе.

3.2.4. Виды интеграционных формирований

Выделяют следующие основные виды интеграционных формирований:

1. **Финансово-промышленная группа** (ФПГ) – объединение организаций (участников группы), осуществляющих хозяйственную деятельность с условием собственного финансового обеспечения.

Финансово-промышленная группа создается в целях экономической интеграции ее участников для реализации инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности продукции, расширение рынка сбыта, создание новых рабочих мест и т. д.

Участники ФПГ для координации своей хозяйственной деятельности создают центральную компанию в виде акционерного общества.

Через ФПГ осуществляются меры государственной поддержки входящих в нее организаций.

2. **Холдинг** предполагает наличие головной компании, в управлении которой находятся акции (доли в имуществе) других организаций (дочерних компаний). Головная компания имеет возможность принятия или отклонения решений органов управления дочерних компаний.

Цель создания холдинга – консолидация контрольного пакета акций, укрепление производственных связей, обеспечение структурной целостности интеграционного объединения.

3. **Концерн** – многоотраслевое объединение, которое создается для проведения единой экономической политики (пропорционального и согласованного развития участников) с целью повышения эффективности работы.

4. **Хозяйственная группа** – совокупность организаций, согласованно осуществляющих предпринимательскую деятельность. Наиболее целесообразно формирование хозяйственной группы, когда один ее участник (доверительный управляющий) осуществляет доверительное управление имуществом других участников группы (верителей).

5. **Ассоциация (союз)** – объединение организаций, создаваемое в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Ассоциация является некоммерческой организацией. Она оказывает своим членам консультационные, юридические, маркетинговые услуги на безвозмездной основе.

3.2.5. Эффективность кооперативно-интеграционных процессов

Кооперация и интеграция способствуют повышению эффективности функционирования АПК.

Экономический эффект от кооперации состоит в следующем:

- улучшение использования производственных мощностей;
- сокращение сроков освоения новой продукции;
- повышение эффективности производства;
- возможность достижения эффекта масштаба производства и др.

В результате интеграции достигается синергетический эффект, который характеризуется:

- 1) увеличением выпуска продукции;
- 2) экономией текущих затрат;
- 3) улучшением качества продукции;
- 4) сокращением сроков доставки продукции потребителю.

Все вышеперечисленное ведет к росту прибыли и рентабельности.

Интеграция в АПК позволяет:

- 1) создать необходимые предпосылки для ускоренного внедрения в производство достижений НТП;
- 2) обеспечить рациональные пропорции между объемами получаемого сельскохозяйственного сырья и мощностями переработки;
- 3) более полно использовать сельскохозяйственное сырье и отходы от его переработки;
- 4) эффективно использовать рабочую силу и средства производства;
- 5) сгладить недостатки в ценообразовании;
- 6) экономически заинтересовать производителей в выпуске качественной продукции;
- 7) сократить транзакционные издержки (на ведение переговоров, заключение контрактов, обеспечение их выполнения).

3.3. Система планирования деятельности организаций (предприятий) АПК

3.3.1. Планирование: сущность, формы и виды

Планирование – процесс разработки планов, проектов и программ на основе использования экономических законов и передового опыта.

Планирование – это центральное звено управления и основная функция его. В процессе планирования формируются цели функционирования предприятия и обосновываются способы их достижения.

Планирование – это наилучший способ оценить шансы на успех; уберечься от коммерческой деятельности, обреченной на провал; взглянуть на свое предприятие со стороны, выявляя его сильные и слабые стороны.

Многие хозяйственники и ученые-экономисты полагают, что рыночные регуляторы успешно заменяют планирование. Однако история развития экономики свидетельствует, что планирование является мощным средством управления на макро- и микроуровне. При этом оно эффективно в том случае, если применяется, во-первых, в соответствии с объективными экономическими законами, а во-вторых, в комплексе с другими средствами и методами управления.

Планирование как форма государственного воздействия на экономику существует практически во всех странах. Оно органически вписывается в рыночный механизм хозяйствования. Важно разграничить, что и как должно планировать государство, а что сами субъекты хозяйствования. Чтобы решить эту проблему, необходимо рассмотреть формы планирования.

Различают следующие **формы планирования и виды планов:**

1. С точки зрения обязательности планов:

а) директивное планирование – представляет собой разработку планов, обязательных для исполнения;

б) индикативное планирование – является противоположностью директивного. Индикативные планы не обязательны для исполнения и носят рекомендательный характер.

Индикативное планирование широко распространено во всем мире как форма государственного планирования макроэкономического развития.

Индикативное планирование и директивное планирование должны дополнять друг друга, быть органически увязанными между собой.

2. В зависимости от срока, на который составляется план, различают планирование:

а) долгосрочное (перспективное) – разработка планов на срок 5 лет и более;

б) среднесрочное – от 1 до 5 лет;

в) краткосрочное – до 1 года.

3. По содержанию плановых заданий выделяют планирование:

а) стратегическое – ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития предприятия;

б) тактическое – составление плана экономического и социального развития предприятия (как правило, на год). Тактические планы выте-

кают из стратегических и обеспечивают достижение стратегических задач;

в) оперативно-календарное – завершающий этап в планировании хозяйственной деятельности. Основная задача – конкретизация показателей тактического плана с целью организации повседневной плановой и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений;

г) бизнес-планирование – оценка целесообразности реализации инвестиционных проектов.

4. По предмету планирования выделяют:

а) план производства продукции;

б) план (объемов) продаж;

в) финансовый план и др.

3.3.2. Принципы и методы планирования

Планирование деятельности предприятия базируется на следующих **принципах**:

1) непрерывность – обеспечивается сочетанием и взаимосвязью долгосрочных и краткосрочных планов;

2) оптимальность – достигается выбором наилучшего из альтернативных вариантов решения производственных задач;

3) экономичность – финансовые результаты должны быть максимальными, а расход ресурсов – минимальным;

4) стабильность – предсказуемость развития событий;

5) органическое единство планов предприятия и его подразделений – планирование как сверху вниз, так и снизу вверх;

6) выделение приоритетов – связано в основном с разработкой новых видов продукции на перспективу;

7) комплексность плана – взаимосвязь всех его составных частей;

8) научность планов – достигается в случае, если учтены перечисленные выше принципы планирования.

Методы, используемые при планировании, следующие:

1) балансовый – основной метод планирования, построенный на обеспечении равенства потребностей и наличных ресурсов;

2) нормативный – основан на использовании норм и нормативов;

3) программно-целевой – применяется при разработке сложных проектов, в которых участвует много исполнителей;

4) экономико-математические;

5) графический;

6) сетевой – применяется при планировании подготовки производства новой продукции.

3.3.3. Система планов предприятия. Стратегическое и тактическое планирование

Система планирования деятельности предприятия – совокупность планов, в которых реализуются основные задачи предприятия.

Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования предприятия и объединяются усилия всего коллектива по их достижению. Его важнейшая задача – обеспечить нововведения, необходимые для жизнедеятельности предприятия.

Стратегическое планирование решает четыре основные задачи:

- распределение ресурсов;
- адаптация к внешней среде;
- координация и регулирование хозяйственных процессов;
- организационные изменения.

Процесс стратегического планирования включает следующие этапы:

- 1) определение миссии предприятия;
- 2) формулирование целей и задач функционирования предприятия;
- 3) анализ и оценка внешней среды;
- 4) анализ и оценка внутренней среды предприятия;
- 5) разработка и анализ стратегических альтернатив;
- 6) выбор стратегии.

Ключевым аспектом стратегического планирования является выбор стратегии. При этом выделяют четыре стратегические альтернативы:

1. Стратегия концентрированного роста – связана с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивает отрасль, технологию. Это стратегия развития продукта, развития рынка, усиления позиций на рынке.

2. Стратегия интегрированного роста – реализуется путем ежегодного значительного повышения темпов продаж по сравнению с предыдущим периодом. Выделяют две стратегии интегрированного роста:

- приобретение или установление контроля за поставщиком;
- приобретение или установление контроля за сбытовыми структурами.

3. Стратегия диверсифицированного роста – реализуется в случае, когда предприятие не может развиваться на рынке с выпускаемым

продуктом. Это стратегия, направленная на расширение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.

4. Стратегия сокращения – реализуется после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности в период спада.

Стратегический план должен включать следующие разделы:

- корпоративная миссия;
- продукция;
- конкуренция;
- рынки;
- ресурсы;
- деловой портфель;
- инновации;
- инвестиции.

Тактическое планирование – средство реализации стратегических планов. Оно призвано детализировать способы достижения целей, поставленных в стратегическом плане.

Тактическое планирование занимает промежуточное положение между стратегическим долгосрочным и краткосрочным планированием.

Разделы тактического плана следующие:

- экономическая эффективность производства;
- нормы и нормативы;
- план производства и реализации продукции;
- план материально-технического обеспечения производства;
- план по персоналу и заработной плате;
- план по издержкам производства, прибыли и рентабельности;
- план инноваций;
- план инвестиций и капитального строительства;
- план по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов;
- план социального развития коллектива;
- план по фондам специального назначения (фонды накопления и потребления, дивидендный, резервный фонды);
- финансовый план.

Процесс составления плана, детальный анализ, который предшествует его разработке, позволяют представить собственный бизнес в конкретных действиях, ориентированных на успех.

План, оформленный в цифрах, графиках, – это прекрасный инструмент для того, чтобы донести свои идеи до сотрудников.

Бизнес-план, в отличие от стратегического, содержит только некоторые из целей предприятия, реализация которых требует определенного объема инвестиций.

Бизнес-план предназначен для акционеров, чтобы убедить их приобрести акции и профинансировать дело.

Бизнес-план служит доказательством перспективности инвестирования средств, чтобы убедить банкиров в целесообразности кредитования.

3.4. Производственная программа

3.4.1. Производственная программа организации: понятие, показатели и измерители

Производственная программа планируется во всех организациях, выпускающих продукцию для реализации потребителям или выполняющих отдельные виды работ и услуг. Она включает расчеты объема производства продукции (работ, услуг) и их обоснование производственными мощностями, наличием материальных и трудовых ресурсов.

Производственная программа определяет необходимый объем производства продукции в плановом периоде, соответствующий по номенклатуре, ассортименту и качеству требованиям плана продаж.

Производственная программа организации представляет собой перечень и количество выпускаемой ей продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). При разработке производственной программы учитывается основная цель организации – увеличение объема продаж при росте прибыльности продукции и рентабельности капитала. Для достижения этой цели должна составляться стратегия развития предприятия на несколько лет вперед. При выработке долгосрочной стратегии учитывают стадии жизненного цикла основной номенклатуры производственной программы организации.

Номенклатура производственной программы – укрупненный перечень производимых в организации товаров и оказываемых услуг.

Ассортимент продукции (работ, услуг) – развернутый, детализированный перечень отдельных позиций номенклатуры по различным параметрам, в первую очередь по качественным характеристикам (типам, сортам, содержанию жира, белка и др.).

Каждый товар проходит четыре фазы жизненного цикла: рост, развитие, зрелость и старение. Доход от реализации продукции и объем

продаж изменяются по фазам жизненного цикла товара, сначала возрастающая, затем стабилизируясь и снижаясь.

С учетом снижения доходов и объемов продаж продукции на последних фазах жизни товара необходимо постоянно обеспечивать диверсификацию производства, т. е. обновление номенклатуры и ассортимента продукции.

При разработке производственной программы организации применяются измерители:

- натуральные;
- трудовые;
- стоимостные.

Они позволяют вести планирование, учет и контроль номенклатуры, ассортимента, трудоемкости и себестоимости выпускаемой продукции, объема продаж.

Натуральные измерители (тонны, центнеры, килограммы, штуки и т. д.) позволяют вести планирование, учет и контроль объемов производимой продукции, характеризуют долю предприятия на рынке. В расчете на единицу продукции устанавливаются нормы расхода сырья, топлива, энергии, рабочего времени и рассчитывается (калькулируется) себестоимость изделия (услуги). Натуральные измерители служат для определения производственной мощности и уровня ее использования. Натуральные измерители наиболее объективно характеризуют уровень производительности труда. Недостатком этих измерителей является то, что они могут использоваться только для однородной продукции (зерно, картофель, молоко и т. д.).

Трудовые измерители (дни, часы и минуты рабочего времени) применяются для оценки трудоемкости единицы продукции и производственной программы. Наиболее распространенный трудовой измеритель – трудоемкость, которая отражает нормированные затраты рабочего времени на изготовление продукции, выполнение услуги, рассчитываемые в нормо-часах. Если работа не подлежит нормированию, то показатель трудоемкости определяется в человеко-часах. Трудоемкость производственной программы, измеряемая в человеко-часах, представляет собой объем работ, который должен выполнить коллектив организации, ее структурного подразделения.

Стоимостные измерители отражают объем производства продукции (работ, услуг), выраженный в национальной валюте. Для характеристики объемов производства экспортной продукции может применяться иностранная валюта, например доллар США, евро, российский рубль и др.

В стоимостном выражении рассчитываются такие показатели, как валовая и товарная продукция, объем продаж (реализованная продукция), чистая и условно-чистая продукция, нормативно-чистая продукция, валовой и внутрипроизводственный оборот, нормативная стоимость обработки.

Валовая продукция (ВП) характеризует весь объем работы, выполненной в организации за определенный период времени (месяц, квартал, год). В состав валовой продукции входит как законченная, так и незаконченная продукция или незавершенное производство (НЗП).

$$\text{ВП} = \text{ТП} - \text{НЗП на начало периода} + \text{НЗП на конец периода}.$$

Товарная продукция – это стоимость готовой продукции, полученной в результате производственной деятельности организации и предназначенной для реализации на сторону.

Объем продаж или *реализованная продукция* являются обобщающими показателями производственной программы. Термин «объем продаж» применяется в зарубежной практике, а «реализованная продукция» – в отечественной. Объем продаж или реализованная продукция – это стоимость товаров и услуг, произведенных и реализованных организацией за определенный период, т. е. это выручка от реализации продукции, работ, услуг.

Чистая продукция (ЧП) – это вновь созданная стоимость в организации. В нее входят оплата труда с отчислениями ($\text{ОТ}_{\text{отч}}$) и прибыль (П).

$$\text{ЧП} = \text{ОТ}_{\text{отч}} + \text{П}.$$

Другой способ определения чистой продукции:

$$\text{ЧП} = \text{ДВ (ОПр)} - \text{МЗ} - \text{А},$$

где ДВ – денежная выручка;

ОПр – объем продаж;

МЗ – материальные затраты;

А – амортизационные отчисления.

Условно-чистая продукция (УЧП) – это вновь созданная стоимость с учетом амортизационных отчислений.

$$\text{УЧП} = \text{ДВ (ОПр)} - \text{МЗ}.$$

Нормативно-чистая продукция – часть цены продукции, включающая оплату труда с отчислениями и нормативную прибыль.

Валовой оборот – сумма стоимости валовой продукции всех подразделений организации.

Нормативная стоимость обработки – оплата труда производственных рабочих с отчислениями, общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

3.4.2. Формирование производственной программы организации

Базой для разработки производственной программы служит план продаж. Цель планирования продаж состоит в том, чтобы своевременно предложить потребителям такую номенклатуру товаров и услуг, которая наиболее полно удовлетворяла бы их запросы и соответствовала бы профилю производственно-хозяйственной деятельности организации. Суть планирования продаж заключается в определении характера новых товаров, соотношения объема выпуска старых и новых изделий, уровня цен и качества продукции, гарантий, уровня сервиса и других параметров продукции. Решением этих задач в организации занимается отдел маркетинга совместно с другими службами.

Основу производственной программы составляют стратегический план и портфель заказов организации. На базе стратегического плана разрабатывается план инноваций, определяющий производственную мощность организации и новые виды продукции, а на базе портфеля заказов и плана инноваций – производственная программа. Задания производственной программы определяют показатели остальных разделов плана организации: плана по издержкам, доходам, прибыли и рентабельности; плана по персоналу; плана материально-технического обеспечения и др.

Производственная программа организации формируется таким образом, чтобы обеспечить выполнение плана продаж в заданном периоде с учетом имеющихся производственных возможностей. Проблема состоит в том, что производственные возможности организации по выпуску продукции могут быть больше или меньше запланированного объема продаж. Параметром, который определяет возможности многих организаций АПК является производственная мощность. Поэтому производственная программа служит инструментом согласования возможного объема продаж с производственной мощностью организации в планируемом периоде.

Организации АПК формируют план продаж, а в дальнейшем производственную программу на основе:

- государственного заказа;
- заказов потребителей;
- потребительского спроса, выявленного в результате исследования рынка.

Государственный заказ доводится организациям, производящим продукцию, имеющую важное народнохозяйственное значение.

Следует отметить, что система государственных заказов распространена во всех странах с развитой рыночной экономикой и не противоречит ее принципам. Более того, распределение государственного заказа производится, как правило, на конкурсной основе и, соответственно, его получение является престижным для организации, поскольку в конкурсе выигрывают те, кто обеспечивает наиболее эффективное выполнение заказа.

Производственная программа не только устанавливает объем выпуска конечной продукции, но и является основой для расчета планов производства структурных подразделений организации.

Производственная программа организации рассчитывается на год с разбивкой заданий по кварталам, а квартальных – по месяцам. В планах структурных подразделений задания производственной программы могут распределяться по более коротким периодам.

Разработка производственной программы является сложным процессом, поскольку здесь приходится согласовывать и учитывать огромное число различных факторов.

В целом формирование производственной программы осуществляется в несколько этапов:

1. Анализ выполнения плана производства.

Основные задачи этапа:

- проверка выполнения плана производства и реализации продукции по всем натуральным, условно-натуральным, трудовым и стоимостным показателям;
- изучение причин, положительно и отрицательно влияющих на выполнение плановых показателей;
- выявление резервов роста, повышения качества продукции и эффективности производства;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов;
- установление сроков внедрения мероприятий, назначение ответственных за их выполнение, определение эффективности этих мероприятий.

2. Анализ портфеля заказов.

Основные задачи этапа:

- анализ спроса потребителей через собственную торговую сеть, индивидуальные заказы потребителей, заявки оптовых покупателей;
- формирование номенклатуры и ассортимента портфеля заказов на основе заявок портфеля заказов, заключенных договоров и выявленной емкости рынка;
- составление специалистами всех заинтересованных служб (планово-экономической и др.) мотивированного заключения о возможности реализации портфеля заказов в плановом периоде.

3. Расчет производственной мощности.

4. Планирование выпуска продукции в натуральном и стоимостном выражении.

Основные задачи этапа:

- анализ использования среднегодовой производственной мощности в отчетном периоде;
- планирование увеличения коэффициента использования производственной мощности в планируемом периоде;
- определение возможного выпуска продукции на основе действующих производственных мощностей;
- сравнение возможного выпуска с портфелем заказов и выявление их соотношения;
- достижение баланса между производственной мощностью и портфелем заказов.

5. Оценка производственной программы.

Основные задачи этапа:

- расчет постоянных и переменных издержек, дохода от реализации продукции, прибыли;
- определение точки безубыточности;
- определение эффективности использования капитала (фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности капитала).

6. Разработка мер по реализации производственной программы.

3.5. Производственная мощность организации (предприятия) АПК

3.5.1. Производственная мощность организации: понятие, факторы и виды

Производственная мощность организации – максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте планового

года при полном использовании производственного оборудования с учетом намечаемых мероприятий по внедрению передовой технологии производства и других инновационных проектов.

Производственная мощность определяется в тех же единицах, что и объем производства продукции. Широкая номенклатура приводится к одному или нескольким видам однородной продукции.

Наряду с термином «производственная мощность» применяется термин «пропускная способность», который характеризует максимальный выпуск продукции применительно к работе конкретного оборудования, агрегата, поточной линии, в то время как производственная мощность отражает выпуск продукции в организации, в отдельном цехе или на отдельном участке. Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену, час, а производственная мощность – за год, квартал, месяц.

Производственная мощность – величина непостоянная, поэтому ее планирование основано на учете ряда факторов, от которых она зависит. К таким **факторам** относят:

- состав, количество, производительность и техническое состояние оборудования (уровень его физического и морального износа) и производственные площади;
- продолжительность работы оборудования, зависящую от фонда времени работы оборудования и режима работы организации (сменность, продолжительность смены, прерывное или непрерывное производство);
- номенклатуру и ассортимент выпускаемой продукции;
- технические нормы производительности оборудования и трудоемкость выпускаемой продукции;
- степень прогрессивности применяемой техники и технологий производства;
- качество перерабатываемых сырья и материалов, своевременность их поставок;
- уровень специализации производства;
- пропорциональность развития подразделений организации и отдельных групп оборудования;
- уровень организации производства и труда;
- квалификационный уровень персонала организации.

В расчетах производственной мощности применяют следующие виды фонда времени работы оборудования:

- 1) календарный фонд (F_k), который определяется по формуле

$$\Phi_k = D_{нк} \cdot 24,$$

где $D_{нк}$ – число календарных дней в году;

24 – количество часов в сутках;

2) режимный (номинальный) фонд ($\Phi_{реж}$), определяемый по формуле

$$\Phi_{реж} = D_{нраб} \cdot \chi_{реж},$$

где $D_{нраб}$ – количество рабочих дней в расчетном периоде;

$\chi_{реж}$ – количество рабочих часов в сутках при соответствующем режиме работы (одна, две или три смены);

3) плановый (эффективный) фонд ($\Phi_{пл}$), определяемый по формуле

$$\Phi_{пл} = \Phi_{реж}(1 - P_{п} / 100),$$

где $P_{п}$ – регламентированные потери рабочего времени, связанные с плановым ремонтом и обслуживанием оборудования, %.

Для обоснования производственной программы производственными мощностями, специализации и кооперирования производства, а также определения необходимого размера инвестиций для наращивания производственной мощности в каждой организации ежегодно определяется баланс производственной мощности, который включает следующие показатели:

1) входная производственная мощность организации, которая определяется исходя из количества оборудования на начало планового периода ($ПМ_{вх}$);

2) прирост (ввод) производственной мощности за счет модернизации, реконструкции, технического перевооружения ($ПМ_{вв}$);

3) уменьшение (выбытие) производственной мощности в результате выбытия, передачи или продажи основных средств, в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции или режима работы организации и других факторов ($ПМ_{выб}$);

4) выходная производственная мощность – мощность на конец планового периода ($ПМ_{вых}$), которая определяется следующим образом:

$$ПМ_{вых} = ПМ_{вх} + ПМ_{вв} - ПМ_{выб};$$

5) среднегодовая производственная мощность, которая определяется по формуле

$$ПМ_{ср} = ПМ_{вх} + ПМ_{вв} \cdot T_{действ} / 12 - ПМ_{выб} \cdot T_{бездейств} / 12,$$

где $T_{действ}$ – количество месяцев действия мощностей, введенных в течение года;

$T_{\text{бездейств}}$ – количество месяцев бездействия мощностей, выбывших в течение года;

12 – количество месяцев в году.

Различают два вида производственной мощности:

- проектную;
- фактическую.

Их сравнение позволяет дать оценку использованию производственной мощности организации (цеха, участка, агрегата) по следующим критериям:

- степень освоения проектной мощности, которая характеризуется коэффициентом использования вводимых в действие мощностей, объемом производства продукции в период освоения, достижением проектных уровней себестоимости, производительности труда и рентабельности;

- срок (период) освоения проектной мощности – время со дня подписания акта приемки в эксплуатацию до устойчивого выпуска продукции;

- уровень освоения проектной мощности – процент (коэффициент) освоения проектной мощности на определенную дату. Рассчитывается как отношение выпуска продукции за определенный период (месяц, квартал, год) к соответствующей проектной мощности.

3.5.2. Обоснование производственной программы производственными мощностями

Производственная мощность является исходным показателем планирования производственной программы организации. Производственная мощность и производственная программа организации выражаются в одних и тех же натуральных (условно-натуральных) показателях. Производственная программа отражает степень использования производственной мощности.

Обоснование производственной программы производственной мощностью включает следующие *этапы*:

1. Определение возможного выпуска продукции на действующих мощностях. В расчетах применяют коэффициент использования производственной мощности ($K_{\text{исп. ПМ}}$):

$$K_{\text{исп. ПМ}} = \text{ОП} / \text{ПМ}_{\text{ср}},$$

где ОП – объем производства за определенный период в натуральных показателях;

$ПМ_{ср}$ – средняя производственная мощность за этот же период в натуральных показателях.

2. Сопоставление возможного выпуска продукции ($ВП_{возм}$) с возможным объемом продаж ($ОП_{возм}$).

3. Определение требуемого прироста производственных мощностей.

4. Определение количества оборудования, необходимого для обеспечения требуемого прироста производственных мощностей.

5. Определение требуемой суммы инвестиций в прирост производственных мощностей.

3.5.3. Оценка использования производственной мощности и пути ее повышения

Для оценки использования производственной мощности существует система показателей. В частности:

1. Коэффициент использования оборудования по мощности ($K_{ПМ}$):

$$K_{ПМ} = ПП / ПМ,$$

где ПП – производственная программа в натуральном измерении;

ПМ – производственная мощность в натуральном измерении.

2. Коэффициент использования оборудования по времени ($K_{вр}$):

$$K_{вр} = T_{е\text{ }ПП} / \Phi_{вр.\text{ }об},$$

где $T_{е\text{ }ПП}$ – трудоемкость производственной программы организации;

$\Phi_{вр.\text{ }об}$ – фонд времени всего оборудования.

3. Интегральный коэффициент использования производственных мощностей ($K_{и}$):

$$K_{и} = K_{ПМ} \cdot K_{вр}.$$

Коэффициент сменности работы оборудования ($K_{см.\text{ }об}$):

$$K_{см.\text{ }об} = T_{е\text{ }ПП} / \Phi_{пл.\text{ }см},$$

где $\Phi_{пл.\text{ }см}$ – плановый фонд времени работы оборудования за одну смену.

Выделяют следующие пути улучшения использования производственной мощности:

1) экономические – финансирование инновационно-инвестиционной деятельности, углубление коммерческого расчета, совершенствование материального и морального стимулирования персонала;

2) организационные – совершенствование организации производства, труда и управления, в том числе ликвидация простоев оборудования; совершенствование структуры основных средств; модернизация оборудования.

3.6. Оплата труда

3.6.1. Сущность, виды и функции оплаты труда.

Принципы организации оплаты труда

Оплата труда – вознаграждение работника за труд и его конечные результаты (полученную продукцию). В рыночной экономике заработная плата выступает в качестве цены рабочей силы.

Сущность заработной платы проявляется в ее *функциях*.

Воспроизводительная функция заключается в обеспечении работников и членов их семей необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы.

Стимулирующая функция состоит в установлении зависимости величины заработной платы работника от его трудового вклада и от финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности организации. Эта зависимость должна быть такой, чтобы заинтересовать работника в постоянном улучшении результатов своего труда.

Измерительно-распределительная функция состоит в определении меры живого труда при распределении фонда оплаты труда между конкретными работниками.

Ресурсно-разместительная функция состоит в оптимизации размещения трудовых ресурсов и уровня оплаты труда по регионам, отраслям экономики, организациям.

Функция формирования платежеспособного спроса населения – увязка платежеспособного спроса и производства потребительских товаров. Поскольку платежеспособный спрос формируется под воздействием двух основных факторов – потребностей и доходов населения, – с помощью заработной платы устанавливаются необходимые пропорции между товарным предложением и спросом.

Статусная функция – статус работника тем выше, чем выше размер его заработной платы. Под статусом принято понимать положение человека в той или иной системе социальных связей и отношений. Трудовой статус – это место каждого работника в трудовом коллективе и управленческой иерархии.

Различают *два вида заработной платы*:

- номинальная – сумма денежных средств, полученных работником за результаты своего труда, без учета динамики изменения потребительских цен;

- реальная – совокупность материальных благ и услуг, которые работники могут приобрести за получаемую ими сумму заработной платы при данном уровне цен на товары и услуги.

Принципы организации оплаты труда:

- оплата труда должна зависеть от количества и качества труда;

- темпы роста заработной платы не должны превышать темпы роста производительности труда;

- работник должен ощущать материальную и моральную заинтересованность в повышении конечных результатов труда (выпуска и качества продукции);

- оплата труда должна быть дифференцирована в зависимости от его количества, качества, квалификации, общественной значимости и т. п.;

- государственное регулирование должно сочетаться с широкими возможностями предприятий в выборе форм и систем оплаты труда.

Государственное регулирование оплаты труда строится, прежде всего, на установлении ее минимального размера. Это величина заработной платы, устанавливаемая, как правило, на месяц, меньше которой наниматель не вправе платить, если работник отработал положенное по законодательству время.

Важным аспектом государственного регулирования оплаты труда является установление величины отчислений в Фонд социальной защиты населения. Здесь наблюдается, как правило, обратная связь: чем выше отчисления, тем ниже уровень оплаты труда, и наоборот, чем ниже отчисления, тем выше оплата труда. Это происходит потому, что для нанимателя издержками выступает оплата труда в совокупности с отчислениями на социальные нужды.

Тарифная система выступает важнейшим элементом государственного регулирования оплаты труда. Составные части этой системы:

- тарифно-квалификационные справочники;

- тарифная сетка, в которой отражены тарифные разряды и коэффициенты;

- базовая ставка (ставка первого разряда).

Тарифная система позволяет дифференцировать оплату труда в зависимости от его общественной значимости, квалификации персонала и т. п. Это значит, что чем выше общественная значимость труда, квалификация работников, тем выше их тарифные разряды и коэффициенты, а соответственно, уровень оплаты труда.

3.6.2. Формы и системы оплаты труда

В хозяйственной практике применяется две основные формы оплаты труда:

- повременная;
- сдельная.

Форма оплаты труда устанавливает меру труда: при повременной – час работы; при сдельной – единица продукции или выполненных работ.

Повременная форма оплаты труда применяется в следующих случаях:

- если рабочий не может непосредственно влиять на увеличение выпуска продукции, который зависит от производительности оборудования;
- если по объективным причинам отсутствуют нормы труда;
- если обеспечение высокого качества продукции является главным показателем работы;
- если рабочий занят обслуживанием оборудования;
- если рабочее место находится на конвейере с регламентированным ритмом.

Сдельная форма оплаты труда стимулирует прежде всего увеличение количества продукции. Она применяется на производстве с преобладанием ручного и машинно-ручного труда, где можно непосредственно учесть количество и качество выполненной работы.

Сдельную форму оплаты труда применяют в следующих случаях:

- при наличии норм времени, выработки, обслуживания;
- при возможности учета количества и качества труда и продукции;
- при необходимости увеличения выпуска продукции на конкретном рабочем месте.

Система оплаты труда определяет механизм расчета тарифной заработной платы и премиальных выплат.

Существует **несколько систем оплаты труда**. В частности, повременная форма имеет две системы:

1) повременная простая (ЗП_п), при которой заработная плата рассчитывается следующим образом:

$$ЗП_{п} = ЧТС \cdot ОВ,$$

где ЧТС – часовая тарифная ставка, руб/ч;

ОВ – отработанное время, ч;

2) повременно-премиальная ($ЗП_{п.-п}$):

$$ЗП_{п.-п} = ЧТС \cdot ОВ \cdot K_{п},$$

где $K_{п}$ – коэффициент премирования.

Сдельная форма имеет следующие системы:

1) сдельная простая ($ЗП_c$):

$$ЗП_c = P \cdot КПР,$$

где P – расценка (тарифная заработная плата за изделие или единицу работы);

$КПР$ – количество произведенной продукции (выполненных работ).

Расценка определяется, как правило, следующим образом:

$$P = TC / НВ,$$

где TC – тарифная ставка, руб.;

$НВ$ – норма выработки (т, га и т. п.);

2) сдельно-премиальная ($ЗП_{с.-п}$):

$$ЗП_{с.-п} = P \cdot КПР \cdot K_{п};$$

3) сдельно-прогрессивная, при которой выработка рабочего в пределах нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы – по повышенным;

4) сдельная косвенная, которая применяется для стимулирования эффективной работы рабочих вспомогательных и обслуживающих производств (например, ремонтной мастерской), т. е. вспомогательные работники получают заработную плату пропорционально выпуску продукции или выполненным объемам работ основными рабочими;

5) сдельная бригадная (коллективная) – стимулирует высокопродуктивный труд всех членов бригады. В зависимости от результатов работы каждого члена бригады за день (или месяц) ему устанавливается коэффициент трудового участия (КТУ). Заработная плата между членами бригады распределяется согласно КТУ;

6) аккордная – стимулирует выполнение работ с меньшей численностью работников и в более короткие сроки. Эта система предусматривает установление определенного объема работ и общей величины заработной платы за этот объем. Аккордная расценка устанавливается на весь объем работ, а не на отдельную операцию. Широко применяется в строительстве.

Оплата труда служащих осуществляется в соответствии со штатным расписанием, в котором по каждой должности устанавливаются

месячные оклады. По своему характеру оплата труда служащих близка к повременно-премиальной системе, но здесь вместо тарифной ставки используется должностной оклад.

Наряду с перечисленными существуют и бестарифные системы оплаты труда. Бестарифная система оплаты труда строится, как правило, на использовании коэффициентов, которые обычно делят на две группы. В первую входят коэффициенты квалификационного уровня, оценивающие квалификацию, стаж и значимость работника. За счет этих коэффициентов формируется основная часть заработка (60–70 %).

Вторая группа включает коэффициенты, оценивающие результативность труда работника, степень решения поставленных перед ним задач. За счет этих коэффициентов формируется переменная часть заработка (30–40 %).

3.6.3. Планирование средств на оплату труда работников организации

Фонд заработной платы – сумма денежных выплат по тарифным ставкам, сдельным расценкам, окладам, а также премий, доплат и надбавок.

Размер фонда заработной платы определяет издержки производства, отчисления на социальные нужды, цены.

Различают плановый и фактический фонды заработной платы.

Плановый фонд заработной платы включает только те выплаты, которые соответствуют нормальной организации производства и труда. Фактический фонд заработной платы включает оплату вынужденных простоев, доплаты за отклонение от нормальных условий труда, сверхурочные часы, внутрисменные перерывы в работе, оплату брака не по вине рабочего.

Планированию фонда заработной платы предшествует глубокий анализ структуры и динамики фактического фонда заработной платы персонала за отчетный период.

Планирование фонда заработной платы (ФЗП) осуществляется следующими методами:

1) прямого счета:

$$\text{ФЗП} = 3\text{П}_{\text{ср}} \cdot \text{Ч}_c,$$

где $3\text{П}_{\text{ср}}$ – средняя заработная плата одного работника, руб.;

Ч_c – среднесписочная численность работников, чел.;

2) нормативным:

$$\Phi ЗП = ОП_{п} \cdot Н_{ЗП},$$

где $ОП_{п}$ – плановый объем производства продукции, тыс. руб.;

$Н_{ЗП}$ – норматив заработной платы на 1 тыс. руб. объема производства, %;

3) по приростному методу:

$$\Phi ЗП = \Phi ЗП_0 \cdot К_{ОП} - Э_ч \cdot ЗП_{ср. о},$$

где $\Phi ЗП_0$ – фонд заработной платы отчетного периода, тыс. руб.;

$К_{ОП}$ – коэффициент увеличения объемов производства в плановом периоде по сравнению с отчетным;

$Э_ч$ – экономия численности работников, чел.;

$ЗП_{ср. о}$ – средняя заработная плата одного работника в отчетном периоде, руб.

3.7. Коммерческий расчет как метод хозяйствования

3.7.1. Классификация методов хозяйствования, их характеристика

Ориентация хозяйствующих субъектов на максимизацию прибыли предполагает соизмерение доходов и расходов организации. В зависимости от того, как соотносятся доходы организации и ее расходы, за счет каких источников они покрываются, различают три метода хозяйствования.

1. **Бюджетный расчет** – метод хозяйствования, при котором текущие расходы частично или полностью покрываются за счет средств государственного бюджета.

2. **Хозяйственный расчет** – метод хозяйствования, при котором расширенное воспроизводство осуществляется за счет собственных средств на основе повышения эффективности использования ресурсов в производстве.

Данный метод обусловлен высокой степенью централизации управления экономикой, фиксированными ценами и тарифами.

3. **Коммерческий расчет** – метод хозяйствования, при котором расширенное воспроизводство осуществляется за счет собственных средств на основе повышения эффективности использования всех ресурсов в производстве и выгодной продажи произведенной продукции.

Особенности современного этапа развития экономики обуславливают необходимость использования в хозяйственной практике всех трех методов хозяйствования. Так, фиксирование государством цен на

отдельные виды социально значимой продукции и тарифов на услуги на уровне ниже их себестоимости обуславливает применение бюджетного расчета. Установление предельного индекса цен предполагает применение хозяйственного расчета. Свободное рыночное ценообразование является предпосылкой для развития коммерческого расчета.

По мере развития рыночных отношений в экономике коммерческий расчет будет вытеснять другие методы хозяйствования до установления оптимального соотношения между ними.

3.7.2. Сущность и принципы коммерческого расчета

Коммерческий расчет как метод хозяйствования организации базируется на следующих **принципах**:

1. Наличие собственных средств – исходный принцип.

Создание организации является инвестиционным проектом и характеризуется инвестиционной стоимостью, которая представляет собой денежную оценку элементов производства, необходимых для эффективной работы организации. К таким элементам производства относятся: земельный участок, основной и оборотный капитал, объекты интеллектуальной собственности.

Инвестиционная стоимость организации может быть обеспечена как собственным, так и заемным капиталом.

Принцип наличия собственных средств означает, что часть инвестиционной стоимости организации обязательно обеспечивается собственным капиталом. При создании организации он представлен уставным капиталом, т. е. суммой средств, вложенных в организацию собственником.

2. Хозяйственная самостоятельность. Организация как юридическое лицо самостоятельно принимает любые решения, касающиеся ее производственно-коммерческой деятельности. Данный принцип позволяет организации оперативно принимать решения в динамично меняющейся внешней среде.

3. Самоокупаемость и рентабельность. Организация получает доходы, превышающие понесенные ею расходы.

4. Самофинансирование. Организация финансирует расширенное воспроизводство преимущественно за счет собственных средств (внутренних источников): уставного фонда, чистой прибыли. При этом возможно использование внешних источников: заемных средств (от размещения облигаций, банковских и коммерческих кредитов, ли-

зинга) и привлеченных (от продажи акций, государственного финансирования).

5. Экономическая заинтересованность. Выражается в наличии стимулов к организации производственно-коммерческой деятельности, в увеличении объемов производства и продаж, повышении качества и конкурентоспособности продукции.

6. Экономическая ответственность. Организация несет по своим обязательствам текущую и имущественную ответственность. Текущая ответственность наступает при нарушении предприятием договорных обязательств (по срокам поставки, расчетов, по качеству продукции и т. п.) и осуществляется путем выплаты штрафов, пеней, неустоек и других денежных санкций. Имущественная ответственность наступает при нарушении предприятием финансовых обязательств, а также в случае неплатежеспособности и банкротства и осуществляется путем передачи кредитору части имущества предприятия или его стоимостного эквивалента после продажи. Обеспечение экономической ответственности требует наличия у предприятия собственных средств.

3.7.3. Внутрихозяйственный расчет структурных подразделений

Хозяйственный расчет структурных подразделений является организационной частью коммерческого расчета организации и охватывает систему экономических отношений подразделений между собой и с организацией.

Принципы хозяйственного расчета структурных подразделений реализуются посредством:

- регламентации прав и обязанностей каждого подразделения;
- предоставления подразделениям необходимой оперативно-хозяйственной самостоятельности в выборе путей выполнения плановых заданий, в мобилизации внутрипроизводственных резервов, а также возможности маневрирования производственными ресурсами;
- установления обоснованных плановых заданий подразделениям;
- создания системы материального стимулирования коллективов подразделений;
- разработки системы экономической ответственности подразделений за причиненный материальный ущерб организации или другим подразделениям.

Особенностью хозрасчета подразделений основного и вспомогательного производства является охват хозрасчетными отношениями лишь стадии производства.

Основой планирования и деятельности подразделений при внутрихозяйственном расчете являются технико-экономические показатели, которые подразделяются на утверждаемые и оценочные.

Количество показателей, используемых во внутрихозяйственном расчете, должно быть минимальным, но достаточным для обеспечения согласованной деятельности производственных подразделений.

К основным планово-оценочным показателям, устанавливаемым хозрасчетным подразделениям, относятся:

- номенклатура и ассортимент продукции;
- объем выпуска и качество продукции;
- предельный уровень затрат на тысячу рублей конечной (товарной) продукции;
- производительность труда;
- себестоимость продукции;
- прибыль.

Хозрасчетным является подразделение, которому наряду с планами по объему производства, росту производительности труда (снижению трудоемкости) и повышению качества работы устанавливаются также плановые задания по фонду заработной платы, нормы расхода по одному или нескольким видам сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, энергии и других материальных ресурсов, использование которых зависит от деятельности подразделения.

В зависимости от особенностей производства, организации планирования и учета материальных затрат наиболее эффективной формой бригадного хозрасчета является коллективный и арендный подряд.

3.8. Издержки и себестоимость продукции, товаров и услуг

3.8.1. Экономическое содержание, виды и классификация издержек

В процессе производства и реализации продукции в организации используются материальные, трудовые, нематериальные (интеллектуальные и информационные) и финансовые ресурсы.

Расходование производственных ресурсов связано с понятиями «расходы», «затраты», «издержки».

Расходы организации – это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации. Расходы – это затраты ресурсов определенного промежутка времени, документально подтвержденные, экономически обоснованные, отнесенные на произведенную и реализованную за указанный

период продукцию. Таким образом, расходы организации включают затраты ресурсов на производство продукции и ее реализацию.

В бухгалтерском учете расходы подразделяются на следующие виды:

- по основной деятельности;
- по инвестиционной деятельности;
- по финансовой деятельности.

Понятие «затраты» шире, чем «расходы», и помимо затрат на производство и реализацию продукции включает затраты на производство продукции, находящейся на складе, а также затраты на сырье и материалы в запасах, стоимость незавершенного производства.

Затраты – денежная оценка всех ресурсов, израсходованных в процессе производства и реализации продукции за определенный промежуток времени.

Понятие «издержки» наиболее широкое и включает помимо перечисленных выше затрат еще и отчисления на социальные нужды, потери от брака, затраты по гарантийному ремонту и др.

В целом, **издержки** – это совокупность всех затрат на производство и реализацию продукции, а также отчисления на социальные нужды, потери от брака и др.

По способу включения в себестоимость продукции все издержки делятся:

1) на прямые, которые можно непосредственно (напрямую) включить в себестоимость отдельного вида продукции. Общая величина этих затрат находится в прямой зависимости от объема производства;

2) косвенные – относятся к нескольким производственным или учетным объектам (видам продукции), между которыми они распределяются пропорционально прямым затратам или ценам на эти виды продукции.

По отношению к объемам производства издержки подразделяются:

1) на переменные (условно-переменные) – их общий размер возрастает или уменьшается пропорционально возрастанию или уменьшению объема произведенной продукции (затраты на сырье и материалы, покупные полуфабрикаты; на топливо и энергию на технологические цели; на транспортировку; на содержание и эксплуатацию машин и оборудования (кроме амортизационных отчислений); на оплату труда с отчислениями производственных рабочих при сдельной форме; на продуктивный (обеспечивающий прирост продуктивности животных) корм и др.);

2) постоянные (условно-постоянные) – их абсолютная величина, как правило, не зависит от количества продукции (стоимость семян, поддерживающего (обеспечивающего существование животного) корма; амортизация основных средств (кроме начисления ее производственным методом); расходы по статье «затраты по организации производства» и др.).

Общие издержки – это сумма постоянных и переменных издержек.

Средние издержки – это издержки предприятия в расчете на единицу продукции.

Предельные издержки – это добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

3.8.2. Себестоимость продукции: сущность, виды.

Элементы и статьи з

—

ниже себестоимость продукции при одинаковом уровне производства, тем выше его эффективность, возможная прибыль от реализации продукции.

Себестоимость выполняет две основные функции:

1) учетную – обеспечивает учет и контроль всех затрат на производство и реализацию продукции;

2) расчетную – служит для формирования отпускной цены на продукцию, для определения прибыли и рентабельности, для обоснования целесообразности управленческих решений.

По характеру издержек себестоимость может быть:

- производственной, включающей расходы на производство продукции;

- полной, включающей производственные расходы и расходы на реализацию продукции.

По использованию в планировании и учете себестоимость подразделяют:

- на плановую, которая рассчитывается в начале планового года, как правило, с учетом фактически сложившейся себестоимости прошлого года;

- провизорную (ожидаемую), которая является разновидностью плановой. Она рассчитывается по итогам третьего квартала с учетом фактически сложившегося на данный момент уровня издержек;

- фактическую (отчетную), определяемую по итогам года.

Все издержки группируются *по экономическим элементам*. Экономические элементы – это экономически однородные по составу затраты на производство и реализацию продукции независимо от места их образования.

Выделяют следующие элементы затрат:

1) материальные затраты (сырье, материалы, запасные части, топливо, энергия и др.);

2) расходы на оплату труда (заработная плата денежная и натуральная, премии, отпускные);

3) отчисления на социальные нужды (в Фонд социальной защиты населения);

4) амортизация основных средств;

5) прочие затраты (налоги, сборы, страховые платежи, проценты по кредитам, плата за подготовку и переподготовку кадров, расходы на рекламу, арендная плата, лизинговые платежи, командировочные расходы и др.).

По функциональной роли в процессе производства издержки группируются по статьям затрат:

- 1) расходы на оплату труда (производственных рабочих);
- 2) отчисления на социальные нужды (производственных рабочих);
- 3) сырье и материалы (семена, корма, удобрения и средства защиты, топливо и энергия на технологические цели, запасные части, строительные материалы и др.);
- 4) расходы по содержанию основных средств (амортизационные отчисления, расходы на техническое обслуживание и ремонт основных средств);
- 5) работы и услуги (стоимость работ и услуг, выполненных автотранспортом, машинно-тракторным парком самого предприятия или сторонних организаций);
- 6) затраты по организации производства (расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды руководителей и специалистов, других служащих, расходы на содержание служебных автомобилей и др.);
- 7) расходы денежных средств (налоги и сборы, включаемые в себестоимость, страховые платежи);
- 8) потери от брака, падежа животных;
- 9) прочие затраты.

3.8.3. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости

Калькулирование – это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость единицы продукции.

Калькуляция – это процесс исчисления затрат в стоимостной форме на производство и реализацию единицы продукции.

Различают следующие *виды калькуляции*:

- 1) нормативная – составляется исходя из действующих технологических норм и нормативов использования средств производства и рабочего времени. Нормативная калькуляция используется в управлении производством в качестве эталона, сравнение с которым позволяет выявить пути снижения затрат на производство продукции;
- 2) проектно-плановая – разрабатывается исходя из прогрессивных норм и нормативов расхода производственных ресурсов. Проектно-плановая калькуляция используется в целях:
 - обоснования уровня отпускных цен на конкретные виды продукции;

- определения потребностей в конкретных видах ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

- контроля за качеством управления производством посредством сравнения проектно-плановых калькуляций с отчетными;

3) отчетная – составляется бухгалтерской службой для определения фактически сложившейся себестоимости единицы продукции и служит инструментом финансового контроля за рациональностью использования ресурсов в производстве;

4) сметная – составляется на изделие или заказ, которые выполняются в разовом порядке;

5) плановая (годовая, квартальная, месячная) – составляется на освоенную продукцию, предусмотренную производственной программой.

Организация самостоятельно определяет перечень калькуляционных статей в соответствии с отраслевыми инструкциями по планированию, учету и анализу себестоимости. Основным требованием является максимально возможное выделение прямых затрат, которые непосредственно связаны с производством продукции (основная заработная плата основных рабочих, сырье, материалы) и напрямую включаются в себестоимость конкретного вида продукции. Косвенные затраты нельзя прямо отнести на себестоимость изделия. Поэтому в конце отчетного периода они распределяются между видами продукции в соответствии с выбранной базой распределения:

- пропорционально прямым расходам на оплату труда;
- пропорционально прямым материальным затратам;
- пропорционально сумме прямых затрат;
- пропорционально выручке.

В хозяйственной практике используются следующие **методы калькулирования себестоимости**:

1) прямого счета – себестоимость единицы продукции определяется делением общих затрат на количество продукции, произведенной в определенный промежуток времени. Метод применяется на предприятиях, производящих однотипную продукцию (производство сахара, молочных продуктов и т. п.);

2) расчетно-аналитический – прямые затраты на единицу продукции исчисляются на основе прогрессивных норм расхода ресурсов, а косвенные – пропорционально базе распределения, установленной в отраслевых методических указаниях;

3) нормативный – наиболее прогрессивный, основан на использовании норм и нормативов расхода производственных ресурсов. Употребляется для калькуляции себестоимости на новые виды продукции;

4) параметрический – метод расчета затрат на однотипные, но разные по качеству виды продукции. Основывается на установлении корреляционной зависимости изменения издержек от изменения качественных параметров продукции;

5) коэффициентный (метод распределения затрат) – все затраты распределяются между видами продукции пропорционально экономически обоснованным коэффициентам. При этом один из видов продукции принимается за условную единицу с коэффициентом, равным единице, а остальные приравниваются к нему по переводному коэффициенту, учитывающему какой-либо признак. В качестве признака могут быть отпускные (закупочные) цены на продукцию, ее масса, питательная ценность и т. п.;

6) метод исключения затрат – из общих затрат на производство исключается стоимость побочной продукции по нормативным затратам, а оставшиеся затраты распределяются между основной и сопряженной продукцией. Так, в растениеводстве и животноводстве получают по несколько видов продукции помимо основной. Например, при производстве зерновых культур получают основную продукцию – зерно, сопряженную – зерноотходы и побочную – солому; в молочном скотоводстве: основную – молоко; сопряженную – приплод; побочную – навоз;

7) комбинированный – сочетает элементы метода исключения затрат и коэффициентного метода.

3.8.4. Факторы и пути снижения себестоимости продукции

Устойчивое финансовое состояние организации в значительной мере зависит от снижения издержек до среднеотраслевого уровня и ниже.

Снижение себестоимости позволяет организации:

- увеличить прибыль;
- снизить цены на продукцию для повышения конкурентоспособности;
- уменьшить потребность в оборотных средствах, что позволит перераспределить доходы на другие нужды.

Источниками снижения себестоимости продукции являются резервы.

Резервы – это неиспользованные возможности по снижению себестоимости продукции.

На снижение себестоимости продукции оказывают влияние различные факторы, которые делят на внутривыпускные и внешние.

К **внутрипроизводственным факторам** относят:

1) технические и технологические:

- механизация и автоматизация производственных процессов;
- внедрение передовой технологии;
- внедрение автоматизированных систем управления;
- модернизация техники;
- улучшение эксплуатации техники;
- повышение качества продукции;
- внедрение новых видов потребляемого сырья, материалов, топлива, энергии;

2) организационные:

- углубление специализации;
- улучшение организации производства и труда;
- рациональное использование рабочего времени, оборудования и персонала;
- совершенствование управления и обслуживания производства;
- экономия всех ресурсов;
- ликвидация потерь;

3) факторы объема и структуры выпускаемой продукции:

- рост объемов производства, который ведет к сокращению постоянных затрат на единицу продукции;
- изменение структуры производства в пользу менее ресурсоемкой продукции, что снижает расходы организации.

К **внешним факторам** относят:

1) изменение норм амортизации;

2) величину отчислений на социальные нужды;

3) тарифы на грузоперевозки, услуги связи, электрическую и тепловую энергию, газ;

4) цены на сырье и материалы;

5) состав и ставки налогов и отчислений, включаемых в себестоимость;

6) изменение ставки первого разряда, тарифной системы, величины минимальной заработной платы.

Раздел 4. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) АПК

4.1. Инновации и инновационная деятельность

4.1.1. Инновации: понятие и классификация

Инновации (нововведения) – это новые или усовершенствованные технологии, виды продукции, организационно-технические решения производственного, коммерческого или иного характера, обуславливающие продвижение продукции на рынок.

К инновациям относятся:

- научно-техническая продукция – открытия, гипотезы, теории, концепции, экспертные системы, модели, изобретения, рационализаторские предложения, научные и конструкторские разработки, проекты, опытные образцы новой техники, новых видов продукции, компьютерные программы, базы данных;

- создание передовой производственной технологии – разработка технической документации, изготовление необходимого оборудования;

- использование передовой производственной технологии;

- технологически новый продукт – продукт, технологические характеристики (конструктивное выполнение, состав применяемых материалов и компонентов) которого или предполагаемое использование являются принципиально новыми или существенно отличаются от аналогичных ранее производимых продуктов;

- технологически усовершенствованный продукт – существующий продукт, у которого улучшаются качественные характеристики, повышается эффективность производства за счет использования более совершенных компонентов.

Специфика инновации заключается в изменении. Австрийский ученый Й. Шумпетер выделил пять типичных изменений:

- использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;

- внедрение продукции с новыми свойствами;

- использование нового сырья;

- изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении;

- появление новых рынков сбыта.

Инновации классифицируют по ряду признаков:

1. По степени новизны:

- принципиально новые, не имеющие аналогов в мировой практике;
- новшества относительной новизны, не применявшиеся ранее в стране, отрасли, организации.

2. По объекту (области) применения:

- продуктовые – разработка, опытное производство и внедрение технологически новых и усовершенствованных продуктов, новых материалов, комплектующих;

- процессные – разработка и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных производственных процессов;

- технологические – разработка и внедрение новых технологий, которые обеспечивают производство новых видов продукции, повышение их качества, сокращение производственных затрат, повышение эффективности производства;

- организационные – связаны с реформированием организационных структур, совершенствованием организации производства и труда;

- управленческие – реструктуризация процесса управления организацией;

- информационные – решают задачи организации рациональных информационных потоков, повышения достоверности и оперативности получения информации;

- социальные – направлены на совершенствование стимулирования персонала, улучшение условий труда, организации подготовки и повышения квалификации работников;

- рыночные – открывают новые рынки реализации продукции;

- комплексные – сочетание различных инноваций, обеспечивающих одновременное достижение не одного, а нескольких положительных эффектов.

3. По степени значимости в экономическом развитии:

- базисные (пионерные) – коренным образом изменяют технологический уклад и темпы экономического развития. Такие инновации являются периодическими и являются результатом фундаментальных научных исследований;

- принципиально новые – на их основе возможны качественное изменение технологической системы, смена поколений техники, появление новых отраслей производства;

- улучшающие – направлены на совершенствование известных технологий, техники или продукции;

- модификационные (простые) – обеспечивают частичное изменение характеристик выпускаемой продукции, техники и технологии, позволяют поддерживать их на определенном потребительском уровне.

4. По масштабам распространения:

- транснациональные;
- региональные;
- межотраслевые;
- отраслевые;
- в рамках предприятия.

5. По причинам возникновения:

- стратегические – их реализация позволяет получить конкурентные преимущества на рынке;
- адаптивные – обеспечивают выживание организации в изменяющейся внешней среде.

4.1.2. Инновационная деятельность, ее этапы

Инновационная деятельность – это деятельность, направленная на использование результатов научных исследований и разработок для совершенствования техники, технологии, выпускаемой продукции, экономических и социальных отношений.

Инновационную деятельность можно разделить на *три основных этапа*:

- 1) получение новых знаний;
- 2) использование полученных новых знаний для создания новой продукции, техники, технологии, новых материалов, новых методов организации и управления производством;
- 3) коммерческая реализация новых продуктов, которые удовлетворяют потребностям рынка в новшествах и обеспечивают экономический, социальный, экологический или иной эффект.

Инновационная деятельность включает следующие стадии:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идей новшества, изготовлению образцов новой продукции, техники;
- подбор необходимых сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработка технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники для производства новой продукции;

- разработка и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на внедрение новшеств;
- разработка или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;
- организация и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций на рынок;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала для реализации инноваций.

Жизненный цикл инновации – промежуток времени от зарождения научной идеи до превращения ее в интеллектуальный продукт в виде нового товара и его реализации. Интеллектуальный продукт – результат инновационной деятельности.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию. Инновационный процесс проходит следующие этапы:

- фундаментальные исследования;
- прикладные исследования;
- маркетинговые исследования;
- технико-технологические разработки;
- проектирование;
- освоение;
- производство;
- реализация инновационной продукции.

Инновационное развитие организации реализуется через инновационные проекты.

Инновационный проект – пакет документов, которые обосновывают мероприятия по достижению целей инновационной деятельности организации.

Инновационные проекты по предметно-содержательной структуре могут быть:

- исследовательскими;
- научно-техническими – по разработке и освоению новой продукции и технологии;
- реинжиниринговыми – направленными на перепроектирование производственных процессов.

Результативность инновационной деятельности выражается в получении ряда эффектов:

- экономического – прирост прибыли, объемов реализации продукции; снижение себестоимости продукции, экономия ресурсов, улучшение качества продукции;

- научно-технического – выражается в количестве запатентованных изобретений и промышленных образцов, в увеличении количества новых прогрессивных технологий, в росте количества научных публикаций;

- социального – повышение степени удовлетворения социальных потребностей, улучшение условий труда и отдыха, повышение безопасности работников;

- экологического – снижение выбросов вредных веществ, снижение уровня акустических, электромагнитных, радиационных воздействий на человека и окружающую среду, уменьшение опасных отходов.

4.1.3. Инновационная инфраструктура

Инновационная инфраструктура – это система организаций и учреждений, обеспечивающих условия для осуществления инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура состоит из трех функциональных блоков:

1) специализированные организации поддержки и обслуживания инновационных предприятий. Эти организации обеспечивают информационную и финансово-экономическую поддержку; экспертизу; сертификацию, патентование и лицензирование наукоемкой продукции; подготовку и переподготовку кадров; консультационные и специализированные (бухгалтерские, аудиторские, маркетинговые) услуги;

2) центры «выращивания» инновационных организаций (бизнес-инкубаторы);

3) зоны инновационного предпринимательства (научные и технологические парки).

Основу инновационной инфраструктуры составляют технопарки, технополисы, малые инновационные фирмы, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, венчурные предприятия.

Технопарки и технополисы – это форма интеграции науки с производством.

Технопарк – это компактно расположенный комплекс, который может включать в себя научные учреждения, вузы, промышленные предприятия, информационные и выставочные комплексы, службы сервиса. В технопарке созданы комфортные условия для инновацион-

ной деятельности. Основная цель технопарка – коммерциализация научно-технической деятельности и продвижение инноваций в сферу материального производства. В Беларуси технопарки создаются для разработки высокотехнологичной наукоемкой продукции. Технопарки получили широкое распространение в США (более 300), Германии и других странах. В России их 60, в Беларуси в 2006 г. было 10.

Технополис – конгломерат из нескольких сотен научно-исследовательских учреждений, промышленных предприятий, венчурных, внедренческих организаций, которые связывает заинтересованность в появлении новых идей и ускорение их коммерциализации. Технополисы включают в себя небольшие города. Центром технополиса является, как правило, крупный университет. Технополисы развиваются в Японии, где их 19.

Малые инновационные фирмы создаются, как правило, учеными, инженерами, изобретателями, желающими осуществить коммерческую реализацию собственных разработок и других достижений науки и техники.

Инновационно-технологические центры создаются, как правило, при крупных университетах и специализируются на создании новой наукоемкой продукции, высоких технологий, освоении их в производстве и коммерческой реализации на рынке.

Бизнес-инкубатор – создает благоприятные условия для возникновения и эффективной деятельности предприятий, реализующих оригинальные научно-технические разработки и изобретения. Бизнес-инкубатор проводит экспертизу инновационных проектов, поиск инвесторов, оказывает правовые, рекламные, информационные и другие услуги, предоставляет на льготных условиях помещения, оборудование, опытное производство.

Венчурные (рисковые) предприятия – небольшие научно-технические предприятия, создаваемые для апробации, доработки и доведения до промышленной реализации рискованных инноваций. Венчурные предприятия осуществляют финансирование перспективных научных разработок и изобретений с высокой степенью неопределенности конечных результатов, а также активно участвуют в подборе кадров, предоставляют консультации.

4.1.4. Государственное регулирование инновационной деятельности

Инновационный путь развития – одна из приоритетных задач социально-экономического развития страны.

Цель инновационной политики государства – создание благоприятных правовых, экономических и социальных условий для развития науки, постоянного повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции, уровня и качества жизни населения.

Государственная инновационная политика направлена на решение следующих проблем:

- определение приоритетов развития науки, техники и технологий;
- технологическая перестройка производства;
- формирование инфраструктуры и информационной базы нововведений;
- совершенствование образования, прежде всего высшего, для подготовки специалистов современного уровня, способных к активной инновационной деятельности;
- привлечение иностранных инвестиций;
- формирование рыночного механизма поддержки инновационной деятельности;
- научно-техническое прогнозирование и программирование.

Основными направлениями инновационной деятельности в Беларуси на ближайшие годы признаны:

- ресурсосберегающие и энергоэффективные технологии производства конкурентоспособной продукции;
- новые материалы и новые источники энергии;
- информационные и телекоммуникационные технологии;
- биотехнологии;
- экология и рациональное природопользование;
- робототехника.

В Беларуси финансирование инновационной деятельности осуществляется из различных источников:

- за счет средств республиканского и местных бюджетов;
- собственных средств организаций, осуществляющих инновационную деятельность;
- средств специальных инновационных фондов;
- отечественных и иностранных инвестиций;
- средств венчурных фондов.

4.2. Инвестиции и инвестиционная деятельность

4.2.1. Инвестиции: понятие и классификация

Инвестиции – это любое имущество и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли и (или) иного эффекта.

Главным направлением вложения инвестиций является реализация инноваций.

По экономической сути инвестиции – это единовременные затраты, направленные на расширенное воспроизводство различных ресурсов (основных и оборотных средств, обучение и повышение квалификации персонала). То есть инвестиции – это вложения в активы организации.

В качестве инвестиций могут использоваться следующие имущество и права:

- денежные средства;
- целевые банковские вклады;
- паи, акции и другие ценные бумаги;
- движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование, скот и другие материальные ценности);
- имущественные права (авторское право, право промышленной собственности, товарные знаки и знаки обслуживания, «ноу-хау») и другие интеллектуальные ценности;
- права пользования землей или другими природными ресурсами.

Инвестиции классифицируются по ряду признаков.

1. *В соответствии с объектом инвестиций:*

- а) реальные (капиталообразующие) – инвестиции в основные средства и товарно-материальные запасы;
- б) номинальные (портфельные или финансовые) – вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги, приобретение долей, паев;
- в) интеллектуальные – инвестиции в обучение, повышение квалификации персонала, в приобретение объектов интеллектуальной собственности.

2. *По связи с процессом воспроизводства:*

- а) нетто-инвестиции – начальные инвестиции, необходимые при создании предприятия;
- б) реинвестиции – инвестиции, направляемые на восстановление и замену активов, диверсификацию деятельности организации;
- в) брутто-инвестиции – сумма нетто-инвестиций и реинвестиций.

3. *По источникам финансирования:*

- а) собственные;
- б) заемные;
- в) бюджетные;
- г) лизинговые;
- д) зарубежные.

4. *По уровню риска:*

- а) безрисковые;
- б) с уровнем риска ниже среднего;
- в) со средним уровнем риска;
- г) с уровнем риска выше среднего;
- д) с высоким уровнем риска.

5. *По связи с инвестиционным циклом:*

- а) текущие (производственные);
 - б) капитальные – инвестиции в воспроизводство основных средств.
- Капитальные вложения осуществляются в виде:
- 1) нового строительства;
 - 2) реконструкции;
 - 3) технического перевооружения.

В состав капитальных вложений входят, прежде всего, стоимость строительно-монтажных работ и затраты на приобретение машин и оборудования.

4.2.2. Инвестиционная деятельность. Источники инвестирования

Инвестиционная деятельность – процесс формирования инвестиционных ресурсов и финансирования инвестиционных проектов.

Источники финансирования инвестиций:

- внутренние;
- внешние.

К внутренним источникам относят:

- а) внутреннее собственное финансирование (чистая прибыль, средства от продажи излишних основных средств и др.);
- б) внутреннее заемное финансирование (размещение облигаций среди своих работников).

К внешним источникам относят:

- а) внешнее собственное финансирование (средства собственников предприятия, средства от продажи акций, доли или паи от новых участников);

б) внешнее заемное финансирование (кредиты банков, коммерческие кредиты, средства инвестиционных фондов и др.).

4.2.3. Методы оценки эффективности инвестиций и инвестиционных проектов

Экономический смысл оценки эффективности инвестиций заключается в том, чтобы сопоставить инвестиционные вложения и результаты от их осуществления.

При оценке инвестиционных проектов делают допущение, что все вложения в проект осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, а получение результатов – к концу 1-го, 2-го и последующих годов реализации проекта.

Объектом анализа являются потоки платежей (*cash flow*).

В зависимости от учета фактора времени при сопоставлении вложений и результатов инвестиционных проектов различают статические и динамические методы оценки их эффективности.

Динамические методы базируются на исчислении следующих показателей:

1) чистый дисконтированный доход (ЧДД):

$$\text{ЧДД} = \sum \text{ЧД}_i / (1 + \text{СД}_i) - \text{И},$$

где ЧД_i – чистый доход i -го года;

СД_i – ставка дисконтирования, равная банковскому проценту, деленному на 100;

И – сумма инвестиций;

2) индекс рентабельности инвестиций (ИР):

$$\text{ИР} = (\sum \text{ЧД}_i / (1 + \text{СД}_i)) / \text{И};$$

3) Норма рентабельности инвестиций:

$$\sum \text{ЧД}_i / (1 + \text{СД}_i) - \text{И} = 0.$$

Статические методы базируются на исчислении следующих показателей:

1) срок окупаемости инвестиций ($\text{C}_{\text{ок}}$):

$$\text{C}_{\text{ок}} = \text{И} / \text{ЧД}_c,$$

где ЧД_c – среднегодовой чистый доход от инвестиционного проекта;

2) коэффициент эффективности инвестиций ($K_{э.и}$):

$$K_{э.и} = ЧД_c / И.$$

4.3. Качество и сертификация продукции организаций (предприятий) АПК

4.3.1. Сущность и показатели качества продукции

Качество – это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Согласно стандарту ISO 8402, качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности.

В определении качества продукции используются два подхода – технический и экономический. Технический – рассматривает качество как совокупность свойств продукции. Экономический – рассматривает способность продукции удовлетворять запросы потребителей.

Качество влияет на уровень таких показателей, как себестоимость, цена, прибыль, рентабельность, а также конкурентоспособность продукции и предприятия.

Значение повышения качества продукции для предприятия заключается в том, что оно позитивно отражается на эффективности использования производственных ресурсов и функционирования предприятия, а также адаптивности предприятия к изменяющимся условиям внешней среды, активизирует процессы поиска и внедрения инноваций в производство. Повышение качества продукции на макроуровне способствует формированию экспортного потенциала страны, усиливающего ее экономическую независимость и безопасность.

Качество, его уровень – характеристика относительная, основанная на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с базовыми значениями соответствующих показателей. Базовые показатели устанавливаются на основе перспективных образцов продукции, аналогов и стандартов.

Система показателей качества включает единичные, комплексные и обобщающие показатели.

Единичные показатели объединены в 10 групп:

1) показатели назначения – характеризуют полезный эффект от использования продукции по назначению и обуславливают область ее

применения (например, содержание килокалорий, макро- и микроэлементов, сахара, соли в пищевых продуктах);

2) показатели надежности – включают долговечность, сохранемость, безотказность, ремонтпригодность;

3) показатели технологичности – отражают обеспечение высокой производительности труда при изготовлении и ремонте продукции;

4) показатели стандартизации и унификации – отражают насыщенность продукции стандартными составными частями, а также уровень унификации с другими изделиями;

5) показатели транспортабельности – выражают пригодность продукции для транспортировки и сохранность в процессе ее;

6) показатели безопасности – характеризуют особенности использования продукции с точки зрения безопасности для покупателя и обслуживающего персонала;

7) патентно-правовые показатели;

8) экологические показатели – отражают уровень вредных воздействий на окружающую среду;

9) эргономические показатели – отражают взаимодействие человека с изделием (удобство пользования и т. п.);

10) эстетические показатели – информационная выразительность, рациональность формы, стабильность товарного вида и др.

Комплексные показатели качества отражают одновременно несколько или все свойства (единичные показатели) конкретного вида продукции.

Обобщающие показатели характеризуют не конкретные виды продукции, а уровень качества продукции в целом, например: объем и удельный вес продукции, соответствующей требованиям международных стандартов; продукции, поставляемой на экспорт; сертифицированной продукции и др.

4.3.2. Методы оценки качества. Контроль качества продукции

Оценка качества продукции может осуществляться с помощью следующих **методов**:

1) измерительный – предусматривает использование специальных инструментов, приборов;

2) регистрационный – основан на регистрации числа наступления определенных событий (например, отказов машин и оборудования при испытаниях или в процессе эксплуатации), подсчете предметов (например, унифицированных узлов, агрегатов, деталей);

3) вычислительный – базируется на применении специальных математических моделей для вычисления показателей качества;

4) органолептический – предусматривает анализ восприятий органов чувств человека (зрения, слуха, обоняния, вкуса, осязания);

5) социологический – основан на сборе и анализе мнений о продукции ее фактических или потенциальных потребителей;

6) экспертный – предусматривает оценку качества экспертом или группой экспертов.

Целью контроля является обеспечение установленного качества продукции, недопущение выпуска недоброкачественной продукции.

Контроль подразделяется на промежуточный (в процессе выполнения технологических операций) и окончательный (оценка качества готовой продукции).

Виды контроля качества:

1) групповой (оценка качества выполнения группы смежных технологических операций);

2) пооперационный;

3) выборочный (отбор и контроль качества части сырья или готовой продукции);

4) сплошной.

Средствами контроля качества являются:

- контрольно-измерительные приборы;

- инструменты;

- автоматические контрольные устройства.

Способы контроля качества следующие:

1) внешний осмотр;

2) проверка размеров;

3) проверка механических, физических, химических свойств;

4) проверка на экологическую чистоту;

5) статистический – способ технического контроля качества, основанный на регистрации случаев брака в производстве и т. п.

В последнее время в мировой практике много внимания уделяется внутрифирменному контролю качества продукции, который получил название всеобщего контроля качества (*TQC – Total Quality Control*). Основные особенности этой системы состоят в следующем:

1) перенесение полномочий контроля качества с высшего звена управления на низшее (от руководителя предприятия к начальнику цеха, бригадиру, звеньевому);

2) стремление к признанию в качестве приоритета требований клиента;

3) создание кружков качества. В кружках качества происходит обмен опытом по качественному выполнению технологических операций и производственных процессов. Это является разновидностью повышения квалификации работников в рамках своего рабочего места, подразделения, предприятия, а в качестве тренеров-экспертов выступают коллеги, добившиеся высоких качественных показателей в работе.

4.3.3. Управление качеством продукции

Управление качеством базируется на построении системы качества, которая представляет собой средства, позволяющие реализовывать тот или иной вид политики качества.

В настоящее время система качества строится в соответствии с международными стандартами ISO (Международной организации по стандартизации).

Управление качеством строится на следующих *принципах*:

- 1) ориентация на запросы потребителя;
- 2) продуктовый подход – отдельная система качества по каждому виду продукции;
- 3) охват всех стадий жизненного цикла продукции;
- 4) сочетание обеспечения, управления и улучшения качества;
- 5) предупреждение проблем.

Одной из основ управления качеством является стандартизация. Стандартизация – это система разработки, опубликования и применения стандартов.

Стандарт – это нормативный документ, разработанный на основе соглашения большинства заинтересованных сторон и утвержденный признанным органом (в Беларуси Госстандарт), в котором устанавливаются общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся объектов стандартизации, направленные на упорядочение и оптимизацию работы в определенной области.

Все нормативные документы по стандартизации подразделяются:

- 1) на ГОСТы – государственные стандарты;
- 2) ОСТы – отраслевые стандарты;
- 3) ТУ – технические условия;
- 4) СТП – стандарты предприятий и объединений;
- 5) СТО – стандарты научно-технических и инженерных обществ.

Стандарты в зависимости от масштабов распространения подразделяются:

- 1) на национальные;

- 2) региональные;
- 3) межгосударственные;
- 4) международные (стандарты ISO).

4.3.4. Сертификация продукции

Сертификация – это документальное подтверждение соответствия продукции определенным требованиям, конкретным стандартам или техническим условиям.

Сертификация в международной терминологии определяется как установление соответствия.

Сертификация возникла в связи с необходимостью защитить рынок от продукции, непригодной к использованию.

Основные **задачи** сертификации:

- 1) обеспечение прав потребителей на безопасность продукции для жизни, здоровья, имущества и окружающей среды;
- 2) создание условий для функционирования предприятий на едином товарном рынке, для участия в международной торговле;
- 3) защита потребителя от недобросовестности изготовителя;
- 4) подтверждение характеристик продукции, заявленных изготовителем.

Сертификат – это документ, удостоверяющий, что на предприятии выпускается продукция, соответствующая всем требованиям стандарта или ТУ.

Системы сертификации классифицируются по следующим признакам.

1. По степени охвата:
 - национальная;
 - региональная;
 - международная.
2. По правовому статусу:
 - обязательная;
 - добровольная;
 - самостоятельная.

4.3.5. Стимулирование повышения качества продукции

Стимулирование повышения качества продукции осуществляется в двух направлениях:

- 1) стимулирование предприятия;
- 2) стимулирование работников.

Стимулирование предприятия происходит за счет роста объемов продаж и прибыли благодаря выпуску и реализации высококачественной продукции. Кроме того, повышается престиж фирмы.

Стимулирование работников осуществляется по трем направлениям:

1. Материальное стимулирование осуществляется за счет форм и систем оплаты труда, за счет специальных премиальных выплат, нацеливающих на качественное выполнение работ и выпуск качественной продукции.

2. Моральное стимулирование реализуется через присвоение разовых персональных знаков отличия работникам с высокими качественными показателями труда, удовлетворенность от работы на известном своим качеством предприятии.

3. Организационно-техническое стимулирование реализуется через участие в кружках качества, которое может дополнительно сопровождаться материальным и моральным поощрением.

Стимулирование высокоэффективного качественного труда руководителей и специалистов осуществляется посредством выборов на должность, получения персональных окладов, надбавок, льгот и почетных званий.

4.4. Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК

4.4.1. Конкурентоспособность продукции: сущность и методы оценки

Конкурентоспособность продукции – это способность товара выдерживать конкуренцию с другими товарами-аналогами, т. е. его возможность быть успешно проданным на конкретном рынке в определенный момент времени.

Конкурентоспособность – это комплексная характеристика, определяющая предпочтение товара на рынке по сравнению с аналогичными изделиями-конкурентами как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Значит, основными факторами, определяющими конкурентоспособность продукции, являются ее качество и цена.

При оценке конкурентоспособности продукции применяются следующие *методические подходы*:

1. Сопоставление цены потребления товаров-конкурентов.

Цена потребления включает:

- цену приобретения;
- расходы на доставку;
- стоимость установки и монтажа;
- расходы на хранение;
- расходы по обслуживанию;
- расходы на ремонт;
- расходы на ликвидацию;
- налоги и сборы, связанные с эксплуатацией;
- прочие расходы.

Более конкурентоспособным является товар, который приносит наибольший эффект по отношению к цене потребления.

2. Определение конкурентоспособности для производителей на основе двух основных критериев: себестоимости и уровня качества товаров.

3. Сопоставление товаров-конкурентов с учетом их технического уровня и цены реализации.

4. Сопоставление технических и экономических параметров на основе интегрального индекса (I_n), определяемого по формуле

$$I_n = \mathcal{E} / \mathcal{E}_6 \cdot C_{п.6} / C_n,$$

где $\mathcal{E}$ – суммарный полезный эффект от использования оцениваемого товара за срок службы;

$\mathcal{E}_6$ – суммарный полезный эффект от использования эталонного товара за срок службы;

$C_{п.6}$ – цена потребления эталонного товара;

C_n – цена потребления оцениваемого товара.

4.4.2. Конкурентоспособность предприятия

Конкурентоспособность предприятия тесно связана с конкурентоспособностью продукции.

Конкурентоспособность предприятия – возможности предприятия производить конкурентную продукцию за счет эффективного использования своего производственного потенциала.

Конкурентоспособность предприятия характеризует его возможности по изменению положения на рынке, по изменению конкурентоспособности продукции.

Конкурентоспособность продукции является важнейшим показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятия. От конкурентоспособности продукции зависит позиция предприятия на рынке, его финансовое положение. Поэтому первостепенное значение в стратегии и тактике развития предприятия имеет обеспечение конкурентоспособности продукции.

Позицию предприятия в отрасли определяют конкурентные преимущества.

Конкурентные преимущества делятся на два основных вида:

1. Более низкие издержки, что отражает способность предприятия разрабатывать, выпускать и продавать товар с меньшими затратами, чем у конкурента.

2. Дифференциация товаров – способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания.

4.5. Хозяйственный риск в АПК и методы его снижения

4.5.1. Сущность хозяйственного риска, причины его возникновения

Хозяйственный риск – риск, связанный с производственно-хозяйственной деятельностью.

Хозяйственный риск возникает из-за неопределенности среды функционирования организации.

Основными причинами неопределенности среды функционирования являются:

- непредвиденные природные процессы, стихийные бедствия;
- столкновение интересов различных рыночных агентов;
- случайные события, являющиеся результатом стечения социальных, экономических, технологических обстоятельств;
- теракты, военные действия, межнациональные конфликты;
- динамизм и непредсказуемость развития НТП;
- изменчивость рынков факторов производства (земли, капитала, труда);
- невозможность получения полной и достоверной информации о многообразии социально-экономических явлений.

В социально-экономических процессах устранить неопределенность развития событий невозможно. Таким образом, существует объективная основа хозяйственных рисков – неопределенность.

Организации проявляют готовность идти на риск потому, что наряду с риском потерь активов существует возможность увеличить доход.

Хозяйственная практика показывает, что известная доля риска является необходимым условием получения дохода. При этом наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском.

Следует признать, что деятельность организации и риск – понятия неразделимые. В теории управления хозяйственными рисками это называется *аксиомой всеохватности*. Сущность ее состоит в том, что не существует безрисковых видов хозяйственной деятельности – это лишь абстракция, используемая исследователями для упрощения предлагаемых ими моделей.

Хозяйственный риск расценивается как опасность потери ресурсов или недополучения доходов.

Задача менеджеров организации состоит в том, чтобы не избегать неминуемого риска, а уметь оценивать его степень и не переходить за допустимые пределы его.

Наличие риска является серьезным стимулом для экономии ресурсов, что вынуждает менеджеров организаций тщательно анализировать рентабельность инвестиционных проектов, оценивать возможности и угрозы рискованных управленческих решений. Инновационная деятельность – это всегда рискованная деятельность. При этом организации, которые осуществляют инновационную деятельность, имеют более высокий уровень рентабельности и конкурентоспособности по сравнению с теми, которые используют традиционные технологии, оборудование, методы организации и управления производством.

Можно сказать, что риск выступает важнейшим фактором развития организаций и общества в целом.

Риск является параметром управляемым. Теория управления хозяйственными рисками ориентирует менеджеров на сознательное и рациональное отношение к риску.

Риск не только объективен, но и субъективен. В связи с этим в теории управления хозяйственными рисками существует еще одна аксиома – *аксиома приемлемости*. Суть ее состоит в том, что лицо, принимающее рискованное решение, оценивает риск исходя из своих склада ума, уровня знаний, опыта, характера, готовности идти на риск; установок, диктуемых внешней средой, выбирая для себя пороги приемлемости риска для каждой конкретной ситуации и формируя свое поведение исходя из принятых при этом оценок.

Представления о порогах приемлемости устанавливаются субъектом интуитивно. При этом индивид, принимающий рисковое решение, оценивая показатели риска, может правильно или неправильно представлять диапазон изменения этих показателей. При правильной оценке диапазона изменения показателей риска лицо, принимающее рисковое решение, называется реалистом. Тот, кто дает неправильную оценку, – маргиналист. Маргиналистов подразделяют на сужающих, которые недооценивают степень риска, и расширяющих, переоценивающих значение риска.

На оценку менеджером риска оказывает влияние его отношение к риску вообще. При этом большинство людей не склонны к риску. Склонные к риску, как правило, переоценивают вероятность получения дохода из-за недооценки риска. Предприниматель, расположенный к риску, отдает предпочтение рискованному варианту, а не проверенному варианту без серьезных рисков.

4.5.2. Классификация хозяйственных рисков

Хозяйственные риски многообразны. Поэтому их классифицируют по ряду признаков.

В зависимости от уровня возникновения и масштаба действия:

- мегаэкономические, связанные с тенденциями развития мировой экономики в целом;
- макроэкономические, возникающие в экономике конкретного государства;
- мезоэкономические, развивающиеся в отдельных отраслях экономики и сферах бизнеса;
- микроэкономические, связанные с деятельностью отдельных субъектов хозяйствования.

В зависимости от источника причин возникновения:

- внешние, источником возникновения которых является внешняя среда организации (изменения законодательства, рост конкуренции, увеличение стоимости ресурсов, изменение вкусов потребителей и др.);
- внутренние, источником возникновения которых является внутренняя среда организации (неэффективный менеджмент, внутриорганизационные злоупотребления и др.).

По времени воздействия:

- постоянные (например, риск разрушения зданий и сооружений в зонах с повышенной сейсмической активностью);

- временные, которые угрожают организации в течение определенного отрезка времени (например, порча или потеря груза во время транспортировки).

По уровню риска:

- допустимый – опасность потери части или всей прибыли от хозяйственной операции или какого-то бизнес-проекта;
- критический – опасность потерь в размере части или всех затрат на реализацию какого-либо бизнес-проекта;
- катастрофический – опасность потерь, равных или превышающих стоимость имущества организации. Катастрофический риск ведет к банкротству организации.

По возможности страхования:

- страхуемые, связанные со стихийными явлениями природы и действиями человека;
- нестрахуемые.

По природе социально-экономических процессов:

- чистые, которые несут в себе потери;
- спекулятивные, которые несут в себе потери или прибыль.

Чистые риски по причинам возникновения подразделяются:

- на природные;
- экологические;
- политические;
- коммерческие.

Коммерческие риски, в свою очередь, подразделяются:

- на имущественные, связанные с возможностью потери имущества;
- производственные, связанные с сокращением объемов производства, снижением качества продукции и др.

4.6. Оценка стоимости организаций (предприятий) АПК

4.6.1. Экономическая сущность и виды стоимости организации

Оценка стоимости организации призвана сбалансировать экономические интересы нынешнего и будущего собственников ресурсов и продукции, находящихся в обращении. При оценке стоимости организации оценивается имущественный комплекс, который характеризуется совокупностью накопленных ресурсов и способностью к экономическому развитию и производству материальных благ.

Проблема оценки стоимости организации связана с пониманием сущности основного, оборотного капитала и объектов интеллектуаль-

ной собственности, инвестиций и инноваций, активов и пассивов, экономической эффективности производства.

Оценка стоимости организации является не простой оценкой суммы стоимости ее имущества, а прежде всего оценкой бизнеса, его доходности, так как при купле-продаже организации продается не только ее имущество, но и ее рынок, оценка которого нередко превышает стоимость имущества организации в десятки и сотни раз.

Оценка стоимости организации или ее элементов осуществляется *в следующих случаях:*

- по заказу продавца перед выставлением организации на продажу;
- по заказу покупателя перед заключением сделки;
- при сдаче организации в аренду для обоснования арендной платы;
- при приватизации государственной организации;
- при страховании;
- при оценке эффективности инвестиционных проектов;
- при оценке вклада одной организации в другую, в том числе при создании совместного предприятия;
- для определения залоговой стоимости;
- при разделе имущества организации;
- для уточнения стоимости имущества организации как базы для налогообложения.

Оценка стоимости организации производится *с учетом следующих факторов:*

- истории и перспектив развития организации;
- факторов, влияющих на контроль над организацией (доли акционеров в капитале и т. п.);
- финансового состояния организации в предыдущие годы;
- стоимости активов и обязательств организации;
- общего состояния отрасли, в которой функционирует организация;
- оценки макроэкономических факторов, влияющих на деятельность организации;
- состояния рынка капиталов, информации о сделках с котируемыми акциями;
- информации о прошлых сделках с участием оцениваемой организации.

Оценка стоимости организации выполняется независимыми экспертами-оценщиками.

В зависимости от предполагаемого использования результатов и объекта оценки выделяют следующие виды стоимостей:

- 1) стоимость в пользовании;
- 2) стоимость в обмене.

Стоимость в пользовании определяется исходя из предположения о том, что организация не будет продаваться на свободном, открытом и конкурентном рынке. Стоимость в пользовании носит субъективный характер, поскольку выражает мнение владельца организации относительно возможностей ее дальнейшего использования.

Стоимость организации в пользовании подразделяется на разновидности:

- а) полная стоимость воспроизводства (восстановительная стоимость) – стоимость создания точной копии организации в текущих ценах;
- б) полная стоимость замещения – стоимость создания организации с полезностью, равной полезности оцениваемой организации;
- в) стоимость остаточного замещения – минимальные затраты, необходимые для замены организации по оставшейся части ее функциональных, конструктивных и эксплуатационных характеристик;
- г) страховая стоимость;
- д) инвестиционная стоимость в пользовании – стоимость собственности для конкретного инвестора.

Стоимость организации в обмене определяется предположительно, исходя из возможности продажи организации на свободном, открытом и конкурентном рынке.

Стоимость организации в обмене подразделяется на разновидности:

- а) рыночная стоимость – наиболее вероятная цена, по которой организация может быть продана на открытом рынке;
- б) инвестиционная стоимость в обмене – стоимость собственности, которая получена в результате инвестирования;
- в) ликвидационная стоимость – цена, которую можно получить в результате открытой вынужденной продажи.

Оценка стоимости организации и ее элементов производится *на основе следующих принципов*:

- соответствия спроса и предложения;
- конкуренции. Конкуренция уравнивает уровень доходности;
- зависимости от внешней среды;
- изменения стоимости. Стоимость изменяется с течением времени;
- замещения. Максимальная стоимость определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретен объект с эквивалентной полезностью;

- сбалансированности. Максимальный доход можно получить при оптимальном соотношении факторов производства;
- наиболее эффективного использования;
- соответствия потребностей и ожиданий рынка. Организации, не соответствующие требованиям рынка по оснащенности производства, доходности, оцениваются ниже среднего уровня;
- ожидания. В процессе оценки устанавливается текущая стоимость доходов или других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения собственностью.

4.6.2. Подходы и методы оценки стоимости организации

При оценке стоимости организации используют следующие подходы:

- затратный;
- сравнения продаж (аналоговый);
- доходный.

Затратный подход представляет собой поэтапную оценку балансовой стоимости организации и определение общей стоимости путем суммирования стоимостей составных частей.

Исходная позиция затратного подхода: стоимость организации равна стоимости собственного капитала или чистых активов по балансу организации.

Существуют разные методы оценки стоимости организации с использованием затратного подхода:

1. *Метод накопления активов.* Суть метода заключается в ежегодном увеличении собственного капитала на величину чистой прибыли, вложенной в приобретение новых активов.

2. *Метод чистой стоимости активов* – позволяет определить стоимость организации как сумму цен реализации активов за вычетом суммы обязательств.

Затратный подход является наиболее приемлемым в условиях, когда фондовый рынок еще не сформирован, а рыночная информация отсутствует.

Аналоговый подход к оценке стоимости организации основан на сравнении с аналогами, рыночная цена которых известна. Основным методом аналогового подхода является *метод рыночных сравнений* с подобными организациями по доле в их капитале и ценным бумагам, которые были реально проданы на рынке.

Другой метод, относящийся к аналоговому подходу, – *метод корректировки цен аналогов.*

Доходный подход предполагает установление рыночной стоимости организации через определение текущей стоимости будущих доходов, которые будут получены в результате функционирования организации и ее продажи.

В рамках доходного подхода применяют следующие методы оценки стоимости организации:

- метод дисконтирования денежных потоков;
- метод капитализации дохода.

Метод дисконтирования денежных потоков заключается в приведении к текущему моменту времени будущих денежных потоков с использованием ставки дисконтирования, которая соответствует требуемой инвестором ставке дохода.

Метод капитализации предполагает определение рыночной стоимости оцениваемой организации путем отнесения ее доходов к ставке капитализации.

Ставка капитализации определяется путем вычитания из ставки дисконтирования ожидаемых среднегодовых темпов роста прибыли или денежного потока.

4.6.3. Оценка стоимости отдельных видов имущества организации

В зависимости от целей заказчика оценка стоимости отдельных элементов имущества производится в отношении:

- а) материальных активов (недвижимости; машин и оборудования; запасов сырья, материалов и готовой продукции);
- б) финансовых активов;
- в) нематериальных активов (объектов интеллектуальной собственности, имущественных прав, расходов на НИОКР, деловой репутации организации);
- г) организации в целом.

Для оценки *земельных участков* используются:

- метод остатка, при котором доход от земельного участка определяется как доход от недвижимости за вычетом дохода от зданий и сооружений, а стоимость участка – делением дохода от него на коэффициент капитализации для земли;
- метод сравнения продаж.

Для оценки *стоимости зданий и сооружений* применяются:

- метод дисконтирования доходов – предполагает расчет чистого дисконтированного дохода от использования зданий и сооружений;

- метод прямой капитализации;
- метод остатка;
- метод сравнения продаж;
- метод удельных затрат на единицу площади или объема;
- метод разбивки на компоненты;
- метод сметного расчета.

Оценка *стоимости машин и оборудования* происходит следующими методами:

- метод прямого сравнения – предполагает определение стоимости по аналогу;
- корреляционный метод;
- метод сравнения с ценой предприятия-изготовителя с учетом затрат на доставку и установку оборудования;
- ресурсно-технологический метод – учитывает стоимость комплектующих оборудования;
- индексный метод – учитывает индекс изменения цен.

Запасы сырья, материалов и готовой продукции оцениваются по себестоимости.

Финансовые активы, подлежащие оценке, включают дебиторскую задолженность и вложения в ценные бумаги.

Нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости и по остаточной.

Стоимость деловой репутации организации определяется методом избыточной рентабельности следующим образом:

- определяется средняя по отрасли рентабельность капитала;
- определяется расчетная чистая прибыль организации при среднеотраслевом уровне рентабельности, для чего собственный капитал организации перемножается на среднеотраслевой показатель рентабельности;
- определяется избыточная прибыль как разность между фактической чистой прибылью организации и расчетной чистой прибылью при среднеотраслевом уровне рентабельности;
- стоимость деловой репутации определяется делением полученной избыточной прибыли на коэффициент капитализации.

Раздел 5. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК

5.1. Доход, прибыль, рентабельность

5.1.1. Доход: виды и факторы, влияющие на его величину

Доход предприятия – увеличение активов предприятия за счет поступления денежных средств, имущества и (или) погашения обязательств, за исключением вкладов собственников имущества.

Доходы подразделяются:

1) на *доходы от текущей (основной) деятельности* – это, прежде всего, денежная выручка от реализации продукции, работ и услуг, полученные штрафы, пени, неустойки, возмещение причиненных предприятию убытков. Эти доходы носят регулярный характер;

2) *доходы от инвестиционной деятельности* – проценты по вкладам, доходы от ценных бумаг других предприятий, доходы от продажи основных средств, поступающая арендная плата;

3) *доходы от финансовой деятельности* – положительные курсовые разницы, доходы от ценных бумаг предприятия, поступление лицензионных платежей для нелицензионных компаний.

Денежная выручка (выручка от реализации) – денежные средства, поступившие на текущий счет организации за реализованные продукцию, работы и услуги.

Денежная выручка представляет собой источник возмещения израсходованных на производство продукции ресурсов, т. е. из выручки выплачивается заработная плата работникам, закупаются сырье и материалы, возмещается стоимость изношенных основных средств и нематериальных активов.

Доход служит источником для простого или расширенного воспроизводства.

Выделяют валовой доход (условно чистая продукция) предприятия – та часть дохода, которая создана на предприятии усилиями его работников.

$$ВД = ДВ - МЗ - А,$$

где ВД – валовой доход;

ДВ – денежная выручка;

МЗ – материальные затраты;

А – начисленная амортизация основных средств и нематериальных активов.

$$ВД = ОТ + ЧД,$$

где ОТ – оплата труда с отчислениями;

ЧД – чистый доход.

В свою очередь, чистый доход – это часть валового дохода за вычетом оплаты труда с отчислениями:

$$ЧД = ВД - ОТ.$$

Факторы, влияющие на величину дохода:

- 1) уровень цен на продукцию;
- 2) объем реализации продукции;
- 3) качество продукции;
- 4) в АПК природные условия;
- 5) налогообложение дохода и др.

5.1.2. Прибыль: виды, функции

Прибыль – это часть доходов, остающаяся после вычета расходов, а также налогов, уплачиваемых из выручки.

Налоги, уплачиваемые из выручки:

- 1) косвенные налоги (налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы);
- 2) единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции (1 % от валовой выручки, т. е. всех доходов).

Прибыль как экономическая категория выступает:

- 1) в качестве целевого ориентира деятельности коммерческих организаций;
- 2) результативным оценочным показателем (показателем эффекта) деятельности предприятия;
- 3) источником развития и финансирования деятельности предприятия.

Функции прибыли:

- 1) инвестиционная – ожидаемая прибыль, которая является основой принятия инвестиционных решений;
- 2) результативная – служит важнейшим показателем оценки деятельности предприятия;

3) финансирующая – часть прибыли, которая является источником самофинансирования предприятия или других инвестиций;

4) стимулирующая – часть прибыли, которая является источником материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов владельцам капитала.

Виды прибыли:

1) номинальная – фактический размер полученной прибыли;

2) минимальная – прибыль, обеспечивающая предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал. Величина минимального уровня доходности бизнеса принимается равной средней доходности по банковским депозитам;

3) максимальная – определяет цель предприятия при планировании деятельности. Достижение такой прибыли предполагает снижение издержек производства и реализации до минимума;

4) консолидированная – прибыль, полученная объединением предприятий, до деления ее на части между участниками;

5) бухгалтерская – разность между доходами и бухгалтерскими (явными) издержками;

6) экономическая – разность между доходами и экономическими (суммой явных и неявных) издержками. В качестве неявных издержек выступают возможные доходы собственника предприятия в виде недополученных заработной платы или процентов на капитал.

Прибыль формируется как результат следующих слагаемых:

1) прибыль от текущей деятельности;

2) прибыль от инвестиционной деятельности;

3) прибыль от финансовой деятельности.

Прибыль распределяется следующим образом:

1) уплачивается налог на прибыль (его не уплачивают сельхозпроизводители, уплачивающие единый налог);

2) осуществляются другие платежи из прибыли;

3) остается часть прибыли в распоряжении предприятия (чистая прибыль).

5.1.3. Рентабельность: виды, показатели и методика их расчета

Рентабельность – соотношение прибыли и стоимости израсходованных ресурсов или текущих издержек.

Выделяют следующие основные **виды рентабельности**:

1. Рентабельность (Р, %) продукции (всей продукции предприятия и отдельных видов продукции):

$$P = \Pi / C \cdot 100,$$

где Π – прибыль от реализации продукции, тыс. руб.;

C – себестоимость реализованной продукции, а также расходы по реализации и управленческие расходы, тыс. руб.

2. Рентабельность продаж (P_{Π}):

$$P_{\Pi} = \Pi / ДВ \cdot 100,$$

где $ДВ$ – денежная выручка, тыс. руб.

3. Рентабельность капитала (P_K):

$$P_K = \Pi / (ДА + КА)100,$$

где $ДА$ – среднегодовая стоимость долгосрочных активов, тыс. руб.;

$КА$ – среднегодовая стоимость краткосрочных активов, тыс. руб.

4. Рентабельность труда (P_T):

$$P_T = \Pi / ОТ \cdot 100,$$

где $ОТ$ – оплата труда с начислениями, тыс. руб.

Помимо перечисленных видов рентабельности исчисляют также по аналогичной методике, т. е. отношение прибыли в процентах к соответствующему активу, рентабельность основных средств, оборотных средств, нематериальных активов, собственного капитала, заемного капитала, инвестированного капитала и т. д.

5.2. Оценка финансового состояния

5.2.1. Сущность оценки финансового состояния организации

Финансовое состояние организации характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной хозяйственной деятельности, целесообразностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими организациями, государственным бюджетом, ее платежеспособностью и рыночной устойчивостью.

Финансовое состояние организации зависит от результатов ее хозяйственной деятельности. Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственной программы и обеспечение производства необходимыми ресурсами.

Анализом финансового состояния организации занимаются не только ее руководители и специалисты, но и банки для оценки условий кредитования, поставщики с целью оценки своевременности расчетов и др.

Источником информации для оценки финансового состояния выступает бухгалтерский баланс и приложения к нему, статистическая и оперативная отчетность. Для анализа и планирования используются нормативы.

Наиболее общим показателем, свидетельствующим о хорошем финансовом состоянии организации, является платежеспособность, т. е. возможность погашения своих обязательств в конкретный период.

Оценка финансового состояния организации осуществляется посредством анализа ряда показателей:

- финансовых результатов деятельности;
- ликвидности баланса;
- структуры активов и их источников;
- уровня задолженности и способности к ее погашению.

5.2.2. Анализ состава имущества и источников его формирования

Потребность организации в финансовых ресурсах зависит от объема и структуры ее активов.

Главными признаками группировки статей актива бухгалтерского баланса являются степень их ликвидности (быстрота превращения в денежную наличность) и срок использования. По этим признакам все активы делят на долгосрочные (I раздел баланса) и краткосрочные (II раздел баланса).

По принадлежности финансовые ресурсы (капитал организации) подразделяются на собственный капитал (III раздел баланса); долгосрочные (IV раздел баланса) и краткосрочные обязательства (V раздел баланса).

Анализ активов осуществляется с точки зрения рациональности пропорций между долгосрочными и краткосрочными активами.

В международной практике считается нормальным, когда собственный капитал равен величине основных средств.

Поскольку часть краткосрочных активов находится в запасах, которые могут храниться длительное время, то следует предусматривать, чтобы собственный капитал покрывал помимо основных средств и часть краткосрочных активов (15–25 % запасов).

Величина денежных средств как части краткосрочных активов должна быть такой, чтобы ее хватало для погашения всех первоочередных платежей. Наличие больших сумм денежных средств может свидетельствовать о нерациональном расходовании их.

Рост материальных краткосрочных активов можно оценивать положительно, если это не связано с ростом запасов готовой продукции, затрат в незавершенное производство сверх нормативов.

Важным является анализ собственного капитала. Собственный капитал инвестируется на долгосрочной основе и подвергается наибольшему риску. Чем выше доля собственного капитала в источниках финансирования, тем выше финансовая устойчивость.

В отдельных случаях привлечение заемных средств позволяет предприятию развиваться. Однако привлечение заемных средств отрицательно влияет на финансовую независимость организации.

Потребность организации в финансовых ресурсах зависит не только от объема и структуры активов, финансовых обязательств, но и от экономической ситуации в стране (уровня инфляции, изменения цен на сырье и продукцию, кризиса неплатежей и т. д.).

5.2.3. Анализ платежеспособности организации

Одним из показателей финансового состояния организации является ее платежеспособность, т. е. возможность денежными средствами погасить свои платежные обязательства.

Анализ платежеспособности необходим не только для организации, но и для внешних инвесторов.

При оценке платежеспособности используют показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Ликвидность – это способность организации своевременно погашать свои финансовые обязательства путем быстрого превращения части краткосрочных активов в денежные средства.

Денежные средства могут быть использованы в расчетах в любой момент. В условиях высокой дисциплины платежей отгруженная продукция, выполненные работы и оказанные услуги, дебиторская задолженность быстро превращаются в денежные средства. Другие активы

(запасы материалов, незавершенное производство, животные на выращивании и откорме, готовая продукция и др.) не так быстро можно превратить в денежные средства, а долгосрочные активы реализовать очень непросто. Поэтому активы обладают различной реализуемостью или ликвидностью.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки. От степени ликвидности зависит платежеспособность организации.

5.3. Природоохранная деятельность организаций (предприятий) АПК

5.3.1. Основные направления природоохранной деятельности

Организации АПК в ходе своей деятельности используют природные ресурсы. Чем выше потенциал природных ресурсов, тем благоприятнее условия для наращивания производства и повышения эффективности агропромышленного комплекса.

Важнейшим аспектом является тот факт, что объемы и потенциал природных ресурсов в мировом масштабе, в пределах страны, региона ограничены. В процессе хозяйствования эти ресурсы иссекают и теряют в качестве, если не использовать их рационально и не компенсировать их потери. В значительной мере это касается земельных и водных ресурсов.

Поскольку земля является главным ресурсом любого государства, то оно осуществляет политику охраны земель. Для этого проводится мониторинг состояния земель, принимаются меры по сохранению и повышению плодородия, рациональному использованию. Ведется земельный кадастр как свод сведений о природном, хозяйственном и правовом состоянии земель.

Целесообразно вводить в сельскохозяйственный оборот плодородные земли, ранее не используемые для этих целей, а низкопродуктивные участки выводить для несельскохозяйственного использования.

Беларусь располагает значительными водными ресурсами, пригодными для хозяйственного использования. В республике высокая водообеспеченность на одного жителя. При этом хозяйственное использование воды распределяется по отраслям экономики следующим образом: сельское хозяйство потребляет 15 % воды; промышленность – 45 % и жилищно-коммунальное хозяйство – 40 %.

Стоит задача снижения водопотребления на хозяйственные цели за счет экономного использования воды, в частности системы капельного полива в сельском хозяйстве, использования сточных вод и т. д.

Деятельность человека приводит к загрязнению воздушного бассейна из-за выбросов в атмосферу токсичных газов и др. Для предотвращения этого следует снижать выбросы, увеличивать площади под травянистой, кустарниковой и древесной растительностью и т. д.

Важно использовать оптимальные дозы средств защиты растений, минеральных удобрений в растениеводстве, применять по возможности биологические методы борьбы с вредителями, агротехнические методы для борьбы с сорной растительностью. Следует внедрять системы точного земледелия, что также приводит к снижению химической нагрузки на окружающую среду.

Актуальным является применение ресурсо- и энергосберегающих технологий, безотходных способов обработки, комплексной переработки сырья, создание очистных сооружений и др.

5.3.2. Система природоохранных мер

В АПК, и прежде всего в сельском хозяйстве, тесно переплетаются экономические воспроизводственные процессы с естественными природными процессами развития растений и животных. Поэтому здесь особенно важно выработать систему мер по снижению негативного воздействия на окружающую среду.

Природоохранные меры позволяют обеспечивать стабильность и улучшение состояния окружающей среды.

Основные природоохранные меры следующие:

- охрана земель от загрязнения, эрозии, истощения и др.;
- охрана и рациональное использование водных ресурсов, недопущение хозяйственных стоков в естественные водоемы и др.;
- защита атмосферы от загрязнений путем снижения выбросов и др.;
- санитарно-эпидемиологические меры;
- охрана биоразнообразия и ландшафтов;
- другие меры.

В каждой организации АПК необходимо проводить мероприятия по охране воздушного бассейна, рациональному использованию земель, водных ресурсов, экономии топливно-энергетических и других материальных ресурсов, рациональному хранению и использованию отходов и др.

Охрана воздушного бассейна подразумевает использование лимитов на выбросы.

Защита земель связана с недопущением их загрязнения, рекультивацией, созданием защитных насаждений.

Требуется снижать расход воды, использовать ее рационально, очищать стоки.

Важно организовать отдельный сбор отходов, комплексную переработку сырья.

5.3.3. Эффективность природоохранной деятельности

Природоохранные мероприятия должны быть экономически обоснованными и обеспечивать помимо этого экологический и социальный эффект.

Экономическая эффективность природоохранной деятельности определяется соотношением эффекта и затрат на эти мероприятия. Эффект выражается в получении выгод или снижении экологического ущерба.

Важным является следование экологическим стандартам, нормам и требованиям. Экологический эффект достигается в результате сохранения и улучшения состояния окружающей среды.

Социальный эффект выражается в снижении заболеваемости, что кроме всего повышает производительность труда и снижает выплаты по временной нетрудоспособности, затраты на лечение; улучшении условий труда; повышении качества и продолжительности жизни; создании новых профессий и специальностей.

Раздел 6. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК

6.1. Экономика предприятий по производству и переработке продукции растениеводства

6.1.1. Экономика зернопродуктового подкомплекса

Основу зернопродуктового подкомплекса составляют производство зерна в сельском хозяйстве и его переработка в мукомольной, крупяной, пищевой и комбикормовой промышленности. В подкомплекс входит и инфраструктура – элеваторно-складское хозяйство, транспорт и др.

Конечные продукты подкомплекса – хлеб, хлебобулочные изделия, макаронные, кондитерские и другие изделия из зерна; мука, крупы; зерно и продукты его переработки в страховых запасах и государственных резервах, а также предназначенные для экспорта. К зернопродуктовому подкомплексу близки отрасли, в которых используется зерновой ресурс: пивоваренная, спиртовая, комбикормовая.

Зерну принадлежит особая роль в формировании продовольственных ресурсов страны. Оно хорошо хранится и транспортируется на значительные расстояния. Поэтому зерно наиболее пригодно для формирования государственных резервов. Его наличие определяет продовольственную безопасность. Зерно – незаменимое сырье для производства хлеба, круп, макаронных и кондитерских изделий. Оно является основой для производства концентрированных кормов для животных.

Зерновые культуры делят по характеру использования:

- на продовольственные, к которым относят хлебные (пшеница, рожь), крупяные (гречиха, просо, рис) и бобовые (горох, фасоль);
- фуражные (ячмень, овес, тритикале, кукуруза, люпин, вика);
- промышленные (пивоваренный ячмень, кукуруза).

Зерновые составляют основу растениеводческой отрасли. Они занимают около 45 % в структуре посевов.

Потребность республики в зерне составляет 9–10 млн. т, в том числе продовольственном – 2–2,5 млн. т.

Первоочередная задача – уменьшение потерь зерна и его рациональное использование.

Перспективными направлениями следует считать расширение посевов пшеницы, зернобобовых культур для повышения качества зернофуража.

Заготовки, первичная обработка, хранение, переработка зерна осуществляются элеваторами и комбинатами хлебопродуктов.

Норма потребления хлебопродуктов составляет 110 кг в год на человека.

Беларусь импортирует пшеницу, гречиху, горох.

В состав хлебопродуктовой промышленности помимо комбинатов хлебопродуктов входят макаронные фабрики, хлебозаводы.

Эффективность производства зерна оценивается системой показателей:

- урожайность;
- производительность труда;
- уровень производства;
- себестоимость;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 га посева, 1 балло-га, на 1 т зерна;
- рентабельность зерна.

На промышленных предприятиях подкомплекса основные показатели эффективности:

- производительность труда;
- фондоотдача;
- материалоемкость продукции;
- рентабельность.

Основные пути повышения эффективности:

- рост урожайности зерновых;
- безотходные технологии переработки зерна;
- снижение потерь зерна при уборке, транспортировке, хранении.

6.1.2. Экономика картофелепродуктового подкомплекса

Картофелепродуктовый подкомплекс призван обеспечить удовлетворение потребностей внутреннего рынка и продажу на экспорт картофеля и продуктов его переработки.

Беларусь – один из лидеров в мире по производству картофеля на душу населения (700–1000 кг).

Картофель является ценным продуктом питания. В клубнях его содержится 17–29 % крахмала, 1–2 % белка, 1 % солей.

Картофель употребляется преимущественно в непереработанном виде в объеме около 2 млн. т в год.

Из картофеля производят крахмал и спирт. Из 1 т картофеля при переработке можно получить 170 кг крахмала или 110 л спирта, 170 кг патоки, 80 кг глюкозы и др.

Картофель обеспечивает высокий выход сухого вещества на единицу площади – по сравнению с зерном выше в 1,5–2 раза.

Как пропашная культура картофель очищает почву от сорняков и является хорошим предшественником для зерновых.

Недостатками картофеля являются высокий уровень затрат труда и средств на 1 га, малая пригодность клубней для хранения и дальних перевозок.

Особенностью является то, что производство картофеля сосредоточено в хозяйствах населения, фермерских хозяйствах.

Показатели эффективности картофелеводства:

- урожайность;
- выход стандартных клубней;
- производительность труда;
- уровень производства;
- себестоимость;
- уровень товарности;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 га посадки, 1 балло-га, на 1 т картофеля;
- рентабельность картофеля.

При переработке картофеля показатели эффективности следующие:

- содержание сухого вещества;
- крахмалистость;
- расход картофеля на 1 т готовой продукции;
- производительность труда;
- себестоимость готовой продукции;
- рентабельность продукции.

Для повышения эффективности картофелеводства следует развивать специализацию и концентрацию, что позволит внедрять новую технику и интенсивные технологии. Считается, что в хозяйстве должно быть не менее 100 га картофеля для эффективного использования всех факторов производства.

Урожайность картофеля должна быть не ниже 200–250 ц/га.

В республике недостаточно развиты мощности по заготовке и хранению картофеля.

Зарубежный опыт показывает, что для развития подкомплекса важно развивать оптовые рынки по продаже картофеля.

Основными направлениями повышения эффективности подкомплекса выступают:

- специализация производства и концентрация посадок;

- рост урожайности;
- увеличение переработки;
- развитие сети хранилищ;
- развитие оптовой торговли картофелем.

6.1.3. Экономика свеклосахарного подкомплекса

Свеклосахарный подкомплекс призван обеспечивать потребности внутреннего рынка и экспорт сахара на основе производства сахарной свеклы и ее переработки.

Подкомплекс тесно связан с такими подотраслями пищевой промышленности, как кондитерская, молочно-консервная, плодоовоще-консервная, безалкогольных напитков, хлебопекарная и др. через поставки сахара; со спиртовой, дрожжевой через поставки мелассы (побочного продукта); с комбикормовой промышленностью через поставки мелассы и жома. В сельском хозяйстве используется дефекат как удобрение, меласса и жом как корм для скота.

В республике потребление сахара на душу населения составляет 34 кг в год, что сравнимо с развитыми странами. Внутренняя потребность в сахаре в республике – 320–350 тыс. т.

В республике функционируют сахарные комбинаты в Городее, Скиделе, Слуцке и сахарный завод в Жабинке. Посевы сахарной свеклы сосредоточены в Брестской, Гродненской, Минской областях и отчасти в Могилевской.

Сырьевые зоны не всегда компактны, что приводит к значительным транспортным расходам при доставке свеклы.

Показатели эффективности свеклосеяния:

- урожайность;
- сахаристость (базисной является 16 %);
- производительность труда;
- уровень производства;
- себестоимость;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 га посева, 1 балло-га, на 1 т свеклы;
- рентабельность сахарной свеклы.

При переработке сахарной свеклы показатели эффективности следующие:

- выход сахара из 1 т свеклы;
- производительность труда;

- себестоимость 1 т сахара;
- рентабельность сахара.

Для роста урожайности сахарной свеклы наибольшее значение имеют сорт и качество семян, что обеспечивает до 25 % урожая, а 50 % урожая дают минеральные удобрения.

Диапазон сахаристости свеклы при приемке – 14,5–17,6 %. Выход сахара – 11–14 %, что зависит кроме сахаристости от сроков хранения сырья – со временем он снижается. То есть наибольшие потери сахара отмечаются при хранении и транспортировке.

Побочные продукты при переработке сахара (жом и меласса) снижают его себестоимость. При удаленности животноводческих ферм до 25 км можно использовать жом в свежем виде. В противном случае жом сушат, гранулируют, брикетируют. В сухом виде его к тому же экспортируют. Меласса используется на корм, для производства спирта, пищевых кислот, дрожжей.

Основные пути повышения эффективности подкомплекса:

- оптимизация сырьевых зон;
- повышение урожайности;
- повышение качества продукции;
- специализация и концентрация производства.

6.1.4. Экономика овощного подкомплекса

Плодоовощной подкомплекс обеспечивает производство овощей, их заготовку, хранение, переработку и реализацию в свежем и переработанном виде.

Овощеводство поставляет продукты, обладающие ценными питательными и целебными свойствами, для обеспечения полноценного питания человека. Особая ценность овощей заключается в высоком содержании витаминов А, В и С. Овощи содержат минеральные вещества, гормоны и ферменты, органические кислоты, эфирные масла, пектин, фитонциды (антибиотики), микроэлементы. Овощи важны в диетическом питании. Их удельный вес в рационе человека должен быть не менее 20–25 %.

Физиологически обоснованная норма потребления овощей – 126 кг в год, для этого их производство должно составлять около 1,5 млн. т.

Овощеводство подразделяется на два подвида: открытого и защищенного грунта. Значительная часть овощей производится хозяйствами населения. Большое развитие отрасль получила у фермеров.

Овощеводство защищенного грунта призвано обеспечивать потребности населения в овощах в те периоды года, когда выращивание в открытом грунте невозможно.

Показатели эффективности овощеводства:

- урожайность (ц/га в открытом грунте, кг/м² – в защищенном);
- производительность труда;
- себестоимость;
- в защищенном грунте расход тепла, электроэнергии, воды на единицу площади и 1 т продукции;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 га посева (1 м²), 1 баллога, на 1 т овощей;
- рентабельность овощей.

При переработке сахарной свеклы показатели эффективности следующие:

- производительность труда;
- уровень производства;
- себестоимость 1 т продукции;
- рентабельность продукции.

Овощеводство является одной из наиболее трудоемких отраслей в сельском хозяйстве. При возделывании овощных культур затраты труда достигают 1000 чел.-ч/га и более, что в 2–2,5 раза выше, чем для картофеля, и в 20–25 раз выше, чем для зерновых. Поэтому важнейшим направлением роста эффективности является комплексная механизация овощеводства.

Другие пути роста эффективности подкомплекса:

- рациональные севообороты;
- комплексные меры по борьбе с сорняками;
- обеспечение влагой в соответствии с потребностями растений;
- использование регуляторов роста;
- совершенствование селекции и семеноводства;
- углубление специализации;
- улучшение характеристик теплиц для экономии тепловой энергии;
- совершенствование технологий хранения и переработки овощей.

6.1.5. Экономика плодово-ягодного подкомплекса

Плодово-ягодный подкомплекс призван обеспечить потребности внутреннего рынка в плодах, ягодах и продуктах их переработки, а также экспорт этой продукции.

Основная отрасль подкомплекса – плодоводство.

Для рационального питания человек должен потреблять 80 кг плодов и ягод в год. Значит, в Беларуси следует производить около 750 тыс. т плодов и ягод. Хотя часть плодов не могут быть произведены в наших климатических условиях.

Большая часть производства плодов и ягод приходится в республике на хозяйства населения – до 80 %.

В Беларуси отмечаются следующие основные проблемы в садоводстве в сельхозорганизациях:

- недостаток посадочного материала;
- невысокий уровень механизации при выкопке ям, посадке, обрезке деревьев, уборке урожая, сортировке, упаковке.

Пути повышения эффективности плодоводства:

- селекция;
- увеличение производства посадочного материала;
- закладка новых садов;
- углубление специализации;
- повышение уровня механизации.

Переработкой плодов и ягод занимаются на консервных и винзаводах. Однако сырья для них, как правило, не хватает и их мощности недоиспользуются. Недостающее сырье можно закупать у населения. Однако процесс закупок недостаточно налажен.

Направления повышения эффективности подкомплекса:

- обеспечение влагой в соответствии с потребностями растений;
- совершенствование селекции;
- углубление специализации;
- совершенствование технологий хранения и переработки плодов и ягод;
- внедрение механизации в плодоводстве;
- организация на высоком уровне заготовок плодов и ягод у населения за счет совершенствования ценообразования, выезда к клиенту, организации уборки урожая и др.;
- развитие системы хранения плодов и ягод.

6.1.6. Экономика кормового подкомплекса

Кормовой подкомплекс обеспечивает производство кормов и кормовых добавок в сельском хозяйстве и промышленности, а также их хранение, приготовление и реализацию.

Сельскохозяйственное кормопроизводство включает полевое и луговое кормопроизводство. Здесь производят зернофураж, сенаж, силос, сено, кормовые корнеплоды, зеленые и пастбищные корма и др. Промышленное кормопроизводство включает комбикормовую промышленность, промышленность кормовых добавок, а также выпуск кормов в микробиологической, фармацевтической, пищевой, химической промышленности. Сельскохозяйственное кормопроизводство поставляет сырье для комбикормовой промышленности, прежде всего зерно.

Современный уровень развития кормового подкомплекса не вполне соответствует запросам животноводства – кормов недостает, не хватает переваримого протеина. Это приводит к использованию потенциала коров примерно на 60 %, молодняка КРС – на 55–60 %, свиней – на 65–70 %.

Расход кормов из-за невысокого качества их и недокорма выше нормативного на 25–30 %.

Корма в структуре затрат на продукцию животноводства составляют более 50 %. Снижение затрат на корма является важнейшей задачей сельского хозяйства.

Корма – продукты, употребляемые для кормления животных, растительного (концентрированные, грубые, сочные, зеленые), животного (молоко, СОМ, ЗЦМ, обрат, сыворотка, пахта, мясная, мясокостная, рыбная мука), минерального происхождения (поваренная соль, мел, известь, сапропель и др.).

К концентратам относят комбикорма, зерно, отруби и др. Грубые корма – сено, солома, полова и др. Сочные корма – силос, сенаж, корнеплоды, картофель и др. Зеленые корма – трава пастбищ и зеленая подкормка.

Кормовая база животноводства формируется за счет различных источников:

- 1) полевое кормопроизводство, т. е. возделывание на пашне кормовых культур – зерновых, зернобобовых, кормовых корнеплодов, многолетних и однолетних трав;

- 2) луговое кормопроизводство, осуществляемое на улучшенных и естественных сенокосах и пастбищах;

- 3) побочная продукция полеводства – солома, полова, ботва и др.;

- 4) промышленное кормопроизводство, поставляющее комбикорма, белково-витаминно-минеральные добавки, премиксы и др.;

- 5) побочная продукция и отходы мукомольной, сахарной, спиртовой, крахмало-паточной, молочной, мясной, рыбной и других отраслей пищевой промышленности;

б) отходы организаций общественного питания.

Большая часть кормов производится в сельском хозяйстве, около 75 % из них дает полевое кормопроизводство.

Эффективность производства кормовых культур оценивается следующими показателями:

- выход кормовых единиц и переваримого протеина с единицы площади;
- содержание переваримого протеина в 1 к. ед.;
- производительность труда;
- себестоимость 1 к. ед., 1 кормопротеиновой единицы;
- себестоимость продукции животноводства;
- рентабельность продукции животноводства.

Комбикорм – готовая смесь, составленная по научно обоснованным рецептам для наиболее полного использования животными питательных веществ. Существуют три основные группы комбикормов: полнорационные содержат все питательные вещества для питания животного, комбикорма-концентраты компенсируют недостаток питательных веществ в рационе, комбикорма-добавки (белково-витаминно-минеральные добавки, премиксы) являются дополнением к рациону.

Сельхозорганизации используют преимущественно комбикорма-концентраты собственного производства, поскольку они дешевле. Однако эти корма уступают полнорационным комбикормам по питательности. Комбикормовые заводы при этом недоиспользуют свои мощности.

Оптимальная структура зернофуража следующая:

- ячмень и овес – 60–62 %;
- рожь и пшеница – 18–20 %;
- зернобобовые – 18–20 %.

Эффективность кормопроизводства растет при сбалансированности питательности кормов и содержания в них белка. Для этого следует расширять посевы зернобобовых и многолетних бобовых трав.

Из-за дефицита протеина недобор продукции животноводства составляет 15–20 %, а себестоимость возрастает до 1,5 раза.

Основные направления повышения эффективности кормопроизводства:

- совершенствование приемов заготовки, хранения и приготовления кормов;
- оптимизация структуры кормовой базы;
- соблюдение норм и рационов кормления;

- оптимизация плотности поголовья;
- сбалансирование рационов по содержанию питательных веществ и белка;
- повышение качества кормов.

6.1.7. Экономика льняного подкомплекса

Льняной подкомплекс обеспечивает выращивание льна-долгунца, его переработку в волокно, выработку из волокна тканей и производство готовых изделий из льносырья, в том числе масла из семян льна.

Лен является основным источником натуральных волокон для производства тканей, из его семян производят ценное масло. Льносемена выступают в качестве сопряженной продукции, которая используется как посевной материал и как сырье для выработки масла.

Особенностью организации выращивания льна-долгунца является то, что его практически не выращивают сельхозорганизации. Этим занимаются механизированные отряды, созданные при льнозаводах. Мехотряды выращивают лен-долгунец на арендованных у сельхозорганизаций землях. Уровень механизации производственных процессов получения льнотресты значительно возрос.

Льноводство сконцентрировано, таким образом, вблизи льнозаводов и распространено преимущественно в Витебской области.

Качество льнотресты в Беларуси невысокое, что не позволяет получать конкурентоспособное длинное волокно в достаточном количестве. Следует отметить, что нужно стремиться к выходу длинного по отношению к короткому в соотношении 70:30, как в ведущих льноводческих странах.

Показатели эффективности льноводства:

- урожайность льнотресты;
- производительность труда;
- себестоимость.

При переработке льнотресты показатели эффективности следующие:

- выход длинного волокна;
- производительность труда;
- себестоимость 1 т волокна;
- рентабельность волокна.

Повышение эффективности функционирования подкомплекса требует реализации следующих мер:

- селекция льна-долгунца;
- повышение качества льнотресты;
- повышение урожайности льнотресты;
- более широкое использование раздельной уборки;
- комплексная переработка льнотресты с использованием отходов переработки.

6.2. Экономика предприятий по производству и переработке продукции животноводства

6.2.1. Экономика молочного подкомплекса

Молочный подкомплекс обеспечивает потребности населения в молочных продуктах, а также экспорт этой продукции.

Молоко – самый ценный по пищевым достоинствам продукт животноводства. Молочные продукты хорошо усваиваются организмом человека.

Норма потребления молока и молочных продуктов – 380 кг на душу населения в год.

Молочные заводы и комбинаты выпускают цельномолочную продукцию, сыр, масло и др.

Основой подкомплекса является молочное скотоводство, которое определяет специализацию большинства сельхозорганизаций республики. От основного стада помимо основной продукции (молока) получают сопряженную (приплод, который формирует поголовье скота на выращивании и откорме), а также побочную (навоз – ценное органическое удобрение).

Биоклиматический потенциал республики благоприятствует производству кормов для КРС, в частности для коров, особенно на луговых угодьях.

Часть молока используется на корм (около 10 %), а остальное поступает на переработку.

В прежние годы до 40 % молока производилось в личных подсобных хозяйствах граждан, но в последние десятилетия доля их в производстве по ряду причин снижается.

Продуктивность коров на 65–70 % зависит от уровня их кормления.

Эффективность молочного скотоводства оценивается следующими показателями:

- среднегодовой надой молока на корову;

- уровень производства молока;
- производительность труда;
- кормоемкость молока;
- себестоимость молока;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 корову;
- рентабельность молока.

Эффективность переработки молока оценивается следующими показателями:

- производительность труда;
- фондоотдача;
- себестоимость молочных продуктов;
- рентабельность молочных продуктов.

Повышение эффективности функционирования подкомплекса требует реализации следующих мер:

- развитие племенного скотоводства;
- развитие кормовой базы;
- снижение заболеваемости коров и повышение выхода приплода;
- снижение яловости коров;
- углубление специализации.

6.2.2. Экономика мясного подкомплекса

Мясной подкомплекс обеспечивает потребности населения в мясных продуктах, а также экспорт этой продукции.

Норма потребления мяса и мясопродуктов – 80–82 кг на душу населения в год. Рациональная структура потребления мяса для жителей республики: 43–45 % говядины, 36–37 % свинины, 17–18 % мяса птицы и 1–3 % мяса других животных. Наблюдается тенденция увеличения потребления мяса птицы и свинины, а доля говядины снижается.

Мясное сырье получают в Беларуси прежде всего от свиней, КРС и птицы, в небольших объемах от лошадей, овец. Как и в молочном подкомплексе, наблюдается снижение доли хозяйств населения в получении мяса.

Выращивание и откорм КРС в большинстве хозяйств республики является убыточной отраслью по ряду причин. Свиноводство обеспечивает невысокую рентабельность.

Выращиванием КРС занимаются практически все сельхозорганизации, а свиноводство сконцентрировано на комплексах разной мощности (12, 24, 54, 108 тыс. гол. свиней в год).

Эффективность выращивания и откорма КРС и свиней оценивается следующими показателями:

- среднесуточный привес;
- уровень производства КРС и свиней;
- производительность труда;
- кормоемкость продукции;
- выход поросят на 1 свиноматку;
- себестоимость продукции;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 гол.;
- рентабельность продукции.

Эффективность переработки скота оценивается следующими показателями:

- производительность труда;
- фондоотдача;
- себестоимость мясных продуктов;
- рентабельность мясных продуктов.

Повышение эффективности функционирования подкомплекса требует реализации следующих мер:

- развитие племенного скотоводства и свиноводства;
- развитие специализированного мясного скотоводства;
- развитие кормовой базы;
- повышение продуктивности;
- снижение расхода кормов и других материальных ресурсов;
- углубление специализации.

6.2.3. Экономика птицепродуктового подкомплекса

Птицепродуктовый подкомплекс обеспечивает потребности населения в мясе птицы и яйцах, а также экспорт этой продукции.

Птицеводство как отрасль, обеспечивающая население сравнительно дешевыми белковыми продуктами питания, развивается быстрыми темпами. Этому способствуют особенности птицы, которая характеризуется скороспелостью и низким расходом кормов на получение продукции. По отдаче корма птицеводство превосходит скотоводство в 2,5 раза, свиноводство в 1,5 раза.

Производство птицеводческой продукции сконцентрировано на птицефабриках – сельскохозяйственных организациях промышленного типа. Птицефабрики делятся на бройлерные и яичные.

Основные технологические операции в птицеводстве:

- получение племенных и товарных яиц;
- инкубация;
- выращивание молодняка;
- откорм;
- забой и переработка.

Эффективность птицеводства оценивается следующими показателями:

- среднесуточный привес бройлеров;
- яйценоскость кур;
- уровень производства мяса и яиц;
- производительность труда;
- кормоемкость продукции;
- себестоимость продукции;
- денежная выручка, прибыль в расчете на 1 гол.;
- рентабельность продукции.

Эффективность переработки оценивается следующими показателями:

- производительность труда;
- фондоотдача;
- себестоимость продукции;
- рентабельность продукции.

Повышение эффективности функционирования подкомплекса требует реализации следующих мер:

- развитие племенного птицеводства;
- развитие кормовой базы;
- повышение продуктивности;
- снижение расхода кормов и других материальных ресурсов;
- углубление специализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Армстронг, М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 258 с.
2. Базылева, М. Проблемы структурных сдвигов в трудовых отношениях в контексте развития новой экономики (особенности развития сельского хозяйства) / М. Базылева // Аграр. экономика. – 2009. – № 2. – С. 53–57.
3. Байгот, М. Регулирование сельскохозяйственного производства и сбыта продукции в странах Европейского Союза / М. Байгот // Аграр. экономика. – 2008. – № 4. – С. 47–51.
4. Бондарь, А. В. Мировой рынок труда в условиях глобализации и особенности развития его белорусского сегмента: монография / А. В. Бондарь. – Минск: БГЭУ, 2005. – 155 с.
5. Бондина, Н. Н. Эффективность использования производственного потенциала в сельскохозяйственных организациях: монография / Н. Н. Бондина, И. А. Бондин, Н. С. Баширова. – Пенза: ПГСХА, 2012. – 206 с.
6. Буздалов, И. Перекачка как отражение социально-экономической уязвимости аграрной политики / И. Буздалов // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 121–130.
7. Буздалов, И. Сельское хозяйство в тисках монопольного окружения и структурных деформаций в экономике / И. Буздалов // Междунар. с.-х. журн. – 2009. – № 5. – С. 3–10.
8. Ванкевич, Е. В. Экономические отношения занятости: закономерности развития и регулирования / Е. В. Ванкевич. – Минск: БГЭУ, 2000. – 238 с.
9. Габитов, Н. М. Производственный потенциал крупнотоварного сельскохозяйственного производства. Некоторые принципы оценки: метод. пособие / Н. М. Габитов, А. Ф. Алейников, В. В. Цветков. – Новосибирск: РАСХН. Сиб. отд-ние, 2006. – 76 с.
10. Головачев, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2008. – 2 ч.
11. Грибов, А. В. Интеграция в мясном подкомплексе как фактор его экономического развития / А. В. Грибов, А. Н. Гридюшко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2012. – С. 142–145.
12. Грибов, А. В. Механизм повышения эффективности использования ресурсов в мясном скотоводстве Республики Беларусь: монография / А. В. Грибов, А. Н. Гридюшко. – Гродно: Гродн. гос. аграр. ун-т, 2017. – 182 с.
13. Гридюшко, А. Н. Агропромышленная интеграция как фактор стабилизации и подъема экономики АПК / А. Н. Гридюшко, Е. В. Кокич // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф., Горки, 11–12 сент. 2008 г.: в 3 ч. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2008. – Ч. 3. – С. 38–40.
14. Гридюшко, А. Н. Актуальные проблемы мясного подкомплекса Республики Беларусь / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф., Горки, 11–12 сент. 2008 г.: в 3 ч. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2008. – Ч. 1. – С. 108.
15. Гридюшко, А. Н. Анализ зарубежного опыта государственного регулирования оборота сельскохозяйственных земель / А. Н. Гридюшко // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2012. – № 4. – С. 11–15.
16. Гридюшко, А. Анализ практики проведения земельных реформ в постсоциалистических странах / А. Гридюшко // Zrownowazony rozwoj lokalny na obszarach wiejskich –

Europa inwestująca w obszary wiejskie: materiały XV międzynarod. konf. nauk. – Szczecin, 2012. – Т. I. – С. 88–93.

17. Гридюшко, А. Н. Анализ современного состояния рынка земли в Республике Беларусь / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2012. – Вып. 2 (15). – С. 31–42.

18. Гридюшко, А. Н. Анализ трудоустроенности сельскохозяйственной отрасли Республики Беларусь / А. Н. Гридюшко // Развитие регионального АПК и сельских территорий: современные проблемы и перспективы: материалы междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 15–16 окт. 2020 г. – Новосибирск: СибНИИЭСХ СФНЦА РАН, 2020. – С. 109–111.

19. Гридюшко, А. Н. Анализ развития лизинговых отношений в Казахстане и Украине / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Финансы: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: материалы междунар. науч.-практ. конф., Горки, 23–25 мая 2013 г. – Горки: БГСХА, 2013. – С. 18–19.

20. Гридюшко, А. Н. Анализ форм земельной собственности в отдельных странах / А. Н. Гридюшко / Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2012. – С. 170–172.

21. Гридюшко, А. Н. Аренда сельскохозяйственных земель: опыт и перспективы развития / А. Н. Гридюшко // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2012. – № 2. – С. 5–9.

22. Гридюшко, А. Н. Динамика и условия развития ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства в Беларуси / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Горки, 2020. – Вып. 2 (31). – С. 63–72.

23. Гридюшко, А. Н. Зарубежный опыт госрегулирования земельных отношений / А. Н. Гридюшко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2016. – Вып. 13. – С. 56–63.

24. Гридюшко, А. Н. Зарубежный опыт и перспективы развития вторичного рынка сельскохозяйственной техники в Беларуси / А. Н. Гридюшко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2014. – С. 147–150.

25. Гридюшко, А. Н. Зарубежный опыт кредитования сельского хозяйства / А. Н. Гридюшко // Учет, анализ и финансы в организациях АПК: состояние и пути совершенствования: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Горки: БГСХА, 2014. – С. 79–81.

26. Гридюшко, А. Н. Земельные отношения: проблемы и решения: монография / А. Н. Гридюшко. – Горки: БГСХА, 2013. – 238 с.

27. Гридюшко, А. Н. Земельный фонд планеты: структура и тенденции изменения / А. Н. Гридюшко / Учет, анализ и финансы в организациях АПК: состояние и пути совершенствования: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Горки: БГСХА, 2013. – С. 44–46.

28. Гридюшко, А. Ипотека – действенный элемент вовлечения земельных участков в финансово-хозяйственную деятельность / А. Гридюшко // Polska wies w aspekcie rozwoju zrownowazonego lokalny – Europa inwestująca w obszary wiejskie: materiały XVI międzynarod. konf. nauk. – Szczecin, 2013. – С. 291–295.

29. Гридюшко, А. Н. Ипотека как важнейшее направление трансформации экономических условий функционирования сельского хозяйства / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. – Горки: БГСХА, 2013. – С. 222–224.

30. Гридюшко, А. Н. К вопросу о собственности на землю / А. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2012. – Вып. 1 (14). – С. 31–38.

31. Гридюшко, А. Концептуальные подходы к формированию системы обеспечения сельскохозяйственной отрасли кадрами / А. Гридюшко // *Obszary wiejskie w Europie problemy rozwoju regionalnego i lokalnego: materiały XVIII międzynarod. konf. nauk.* – Szczecin, 2015. – S. 35–40.

32. Гридюшко, А. Н. Легализация скрытого земельного рынка – условие развития государства / А. Н. Гридюшко // *Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы III Междунар. науч.-практ. конф.* – Горки: БГСХА, 2013. – С. 224–226.

33. Гридюшко, А. Н. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства / А. Н. Гридюшко // *Проблемы экономики: сб. науч. тр.* – Горки, 2020. – Вып. 2 (31). – С. 53–62.

34. Гридюшко, А. Н. Направления развития человеческого потенциала в аграрной отрасли / А. Н. Гридюшко // *Проблемы экономики: сб. науч. тр.* – Горки, 2019. – Вып. 2 (29). – С. 40–49.

35. Гридюшко, А. Н. Направления формирования ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства / А. Н. Гридюшко // *Устойчивое социально-экономическое развитие регионов: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 95-летию создания кафедры экономики и МЭО в АПК.* – Горки: БГСХА, 2020. – С. 46–50.

36. Гридюшко, А. Н. Организация ресурсообеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей: отечественный и зарубежный опыт / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // *Проблемы экономики: сб. науч. тр.* – Минск, 2014. – Вып. 2 (19). – С. 31–41.

37. Гридюшко, А. Н. Основные меры по формированию ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // *Проблемы экономики: сб. науч. тр.* – Горки, 2021. – Вып. 2 (33). – С. 38–48.

38. Гридюшко, А. Н. Основные направления совершенствования взаимодействия предприятий льняного подкомплекса / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // *Аграр. экономика.* – 2006. – № 10. – С. 41–43.

39. Гридюшко, А. Н. Основные направления формирования человеческого капитала в аграрной сфере / А. Н. Гридюшко // *Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад.* – 2014. – № 1. – С. 11–18.

40. Гридюшко, А. Н. Особенности земли как фактора производства / А. Н. Гридюшко // *Учет, анализ и финансы в организациях АПК: состояние и пути совершенствования: материалы междунар. науч.-практ. конф.* – Горки: БГСХА, 2013. – С. 48–50.

41. Гридюшко, А. Н. Особенности кредитования сельхозтоваропроизводителей в европейских странах / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // *Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф.*, Горки, 24–26 окт. 2013 г. – Горки: БГСХА, 2013. – С. 66–67.

42. Гридюшко, А. Н. Особенности ресурсообеспечения сельскохозяйственного производства / А. Н. Гридюшко // *Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад.* – 2014. – № 3. – С. 18–23.

43. Гридюшко, А. Н. Особенности формирования и функционирования рынка труда / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // *Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр.* – Горки – Щецин, 2011. – С. 126–127.

44. Гридюшко, А. Н. Особенности финансового обеспечения сельскохозяйственного производства / А. Н. Гридюшко // *Актуальные вопросы экономики и агробизнеса: сб. ст. XI Междунар. науч.-практ. конф.*, Брянск, 5–6 марта 2020 г.: в 4 ч. – Брянск: Изд-во Брянск. ГАУ, 2020. – Ч. 2. – С. 67–73.

45. Гридюшко, А. Н. Особенности формирования ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства: отечественный и зарубежный опыт / А. Н. Гридюшко // *Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Бела-*

руси: материалы XII Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 13–15 мая 2020 г. – Горки: БГСХА, 2020. – С. 43–49.

46. Гридюшко, А. Н. Особенности функционирования рынка аграрного труда / А. Н. Гридюшко // Научное обеспечение агропромышленного производства: материалы междунар. науч.-практ. конф., Курск, 29–31 янв. 2014 г.: в 2 ч. – Курск: Курск. гос. с.-х. акад., 2014. – Ч. 1. – С. 274–275.

47. Гридюшко, А. Н. Отдельные аспекты формирования ресурсного потенциала сельскохозяйственного производства / А. Н. Гридюшко // Современные технологии сельскохозяйственного производства: сб. ст. XXI Междунар. науч.-практ. конф. – Гродно: Гродн. гос. аграр. ун-т, 2018. – С. 37–39.

48. Гридюшко, А. Н. Оценка производственного потенциала личных подсобных хозяйств на основе прогнозирования их перспективного развития / А. Н. Гридюшко, А. А. Гайдуков // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2020. – № 1. – С. 42–46.

49. Гридюшко, А. Н. Плодово-ягодный подкомплекс: тенденции и перспективы развития: монография / А. Н. Гридюшко, В. Н. Кулаков. – Горки: БГСХА, 2015. – 172 с.

50. Гридюшко, А. Н. Практика кредитования фермеров в США и Канаде / А. Н. Гридюшко // Финансы: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 4–6 июня 2014 г. – Горки: БГСХА, 2014. – С. 26–28.

51. Гридюшко, Е. Н. Практика финансового оздоровления аграрных предприятий Беларуси / Е. Н. Гридюшко, А. Н. Гридюшко // Глобальні принципи фінансового, облікового та аналітичного забезпечення аграрного сектора економіки: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 8–9 лист. 2018 р. – Вип. 1. – Харків: Изд-во Харк. нац. аграр. ун-та, 2018. – С. 145–148.

52. Гридюшко, А. Н. Принципы и методы формирования эффективных земельных отношений / А. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2013. – Вип. 2 (17). – С. 21–29.

53. Гридюшко, А. Н. Принципы эффективного ресурсообеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей / А. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2014. – Вип. 2 (19). – С. 20–30.

54. Гридюшко, А. Приоритетность экономических ресурсов на различных стадиях развития общества / А. Гридюшко // Obszary wiejskie w Europie problemy rozwoju regionalnego i lokalnego: materiały XVII miedzynar. konf. nauk. – Szczecin, 2014. – S. 155–158.

55. Гридюшко, А. Н. Проблемные аспекты земельных отношений / А. Н. Гридюшко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. – Горки: БГСХА, 2013. – С. 226–228.

56. Гридюшко, А. Н. Проблемные аспекты эффективного использования ресурсного потенциала аграрной отрасли / А. Н. Гридюшко, А. В. Грибов // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2020. – № 3. – С. 61–66.

57. Гридюшко, А. Н. Проблемы реформирования земельных отношений / А. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2013. – Вип. 1 (16). – С. 35–45.

58. Гридюшко, А. Н. Проблемы совершенствования взаимоотношений партнеров в плодово-ягодном подкомплексе / А. Н. Гридюшко, В. Н. Кулаков // Zrownowazony rozwoj lokalny warunki rozwoju regionalnego i lokalnego: materiały XIV miedzynar. konf. nauk. – Szczecin, 2011. – T. I. – S. 185–190.

59. Гридюшко, А. Н. Рента: проблемы формирования и перераспределения / А. Н. Гридюшко // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2013. – № 2. – С. 13–20.

60. Гридюшко, А. Н. Ресурсный потенциал сельскохозяйственного производства: формирование и оценка: монография / А. Н. Гридюшко. – Горки: БГСХА, 2018. – 260 с.

61. Гридюшко, А. Н. Роль денег в экономике с позиций классической политэкономии / А. Н. Гридюшко // Финансы: теоретические аспекты, проблемы и перспективы развития: материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 4–6 июня 2014 г. – Горки: БГСХА, 2014. – С. 77–79.
62. Гридюшко, А. Н. Рынок земли и недвижимости: взаимосвязь и взаимозависимость / А. Н. Гридюшко / Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2013. – С. 91–93.
63. Гридюшко, А. Н. Рынок труда и особенности развития его аграрного сегмента / А. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2014. – Вып. 1 (18). – С. 41–52.
64. Гридюшко, А. Н. Собственность на землю: проблемы и решения / А. Н. Гридюшко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2013. – С. 76–78.
65. Гридюшко, А. Н. Совершенствование лугопастбищного кормопроизводства как основа развития молочного скотоводства / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф., Горки, 11–12 сент. 2008 г.: в 3 ч. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2008. – Ч. 3. – С. 40–41.
66. Гридюшко, А. Н. Совершенствование механизма земельных отношений / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Горки, 2019. – Вып. 2 (29). – С. 50–58.
67. Гридюшко, А. Н. Совершенствование механизма ценового регулирования доходов производителей продукции животноводства / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Агропанорама. – 2006. – № 5. – С. 14–16.
68. Гридюшко, А. Н. Совершенствование налогообложения сельскохозяйственных предприятий / А. Н. Гридюшко, Е. Н. Гридюшко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки – Щецин, 2012. – С. 339–340.
69. Гридюшко, А. Н. Совершенствование организационно-экономического механизма управления льняной отраслью Республики Беларусь / А. Н. Гридюшко, Ю. А. Ходянков // Изв. гос. аграр. ун-та Армении. – 2006. – № 2. – С. 101–103.
70. Гридюшко, А. Н. Современное состояние и основные направления развития молочного скотоводства / А. Н. Гридюшко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. – Горки: БГСХА, 2007. – С. 113–114.
71. Гридюшко, А. Н. Социальное партнерство – важнейший фактор социально-экономического развития общества / А. Н. Гридюшко // Инновации в экономике, науке и образовании: концепции, проблемы, решения: материалы междунар. науч.-практ. конф., Брянск, 19–20 марта 2014 г. – Брянск: Брянск. гос. с.-х. акад., 2014. – С. 21–24.
72. Гридюшко, А. Н. Современные концепции налогообложения земли / А. Н. Гридюшко // Проблемы экономики: сб. науч. тр. – Минск, 2012. – Вып. 2 (15). – С. 22–30.
73. Гридюшко, А. Н. Сущность и состав экономических ресурсов / А. Н. Гридюшко // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса: сб. ст. IX Междунар. науч.-практ. конф., Брянск, 1–2 марта 2018 г.: в 4 ч. – Брянск: Брянск. гос. аграр. ун-т, 2018. – Ч. 3. – С. 69–74.
74. Гридюшко, А. Н. Трансформация взглядов на землю как фактор социально-экономического развития общества / А. Н. Гридюшко // Вестн. Белорус. гос. с.-х. акад. – 2013. – № 1. – С. 11–15.
75. Гридюшко, А. Н. Трансформация рынка труда в развитых странах / А. Н. Гридюшко // Держава і право: проблеми становлення і стратегія розвитку: матеріали междунар. науч.-практ. конф., Сумы, 17–18 мая 2014 г. – Сумы, 2014. – С. 474–477.

76. Гридюшко, А. Н. Формирование и развитие человеческого капитала в аграрной сфере: рекомендации / А. Н. Гридюшко. – Горки: БГСХА, 2014. – 16 с.
77. Гридюшко, А. Н. Японская модель рынка труда как концепция развития человеческого капитала / А. Н. Гридюшко // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 24–26 окт. 2013 г. – Горки: БГСХА, 2013. – С. 63–65.
78. Гусаков, В. Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков, Е. И. Дереза. – Минск: Беларус. навука, 2008. – 576 с.
79. Гусаков, В. Г. Предложения по интенсификации и повышению эффективности основных товарных отраслей растениеводства / В. Г. Гусаков, В. И. Бельский, А. В. Горбатовский. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 36 с.
80. Гусаков, В. Г. Стратегия устойчивого развития сельских территорий / В. Г. Гусаков // Вес. НАН Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2011. – № 2. – С. 5–12.
81. Гусаков, В. Г. Экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В. Г. Гусаков. – Минск: Беларус. навука, 2008. – 431 с.
82. Гусаков, В. Обобщающая оценка зарубежного опыта регулирования сельского хозяйства / В. Гусаков // Агроэкономика. – 2003. – № 7. – С. 23–25.
83. Догиль, Л. Ф. Эффективное использование потенциала аграрного производства: монография / Л. Ф. Догиль, А. В. Мозоль. – Минск: БГАТУ, 2008. – 208 с.
84. Дроздов, П. Опыт стран дальнего зарубежья по оказанию механизированных услуг сельскохозяйственным производителям / П. Дроздов // Агроэкономика. – 2003. – № 2. – С. 23–25.
85. Ефименко, А. Г. Оценка экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК / А. Г. Ефименко, Е. В. Волкова // Вес. НАН Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2015. – № 1. – С. 37–42.
86. Ильин, С. Ю. Ресурсный потенциал аграрного сектора экономики: монография / С. Ю. Ильин. – Ижевск: Ин-т компьютер. исслед., 2011. – 158 с.
87. Кодекс Республики Беларусь о земле [Электронный ресурс]: 23 июля 2008 г., № 425-З: принят Палатой представителей 17 июня 2008 г.; одобр. Советом Респ. 28 июня 2008 г.; в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.07.2022 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.
88. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А. В. Пилипук [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука, 2012. – 217 с.
89. Константинов, С. А. Факторы и резервы повышения эффективности сельского хозяйства Беларуси (теория, методология и практические аспекты): монография / С. А. Константинов; предисл. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, 2003. – 199 с.
90. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. с англ. – Москва: Олимп-Бизнес, 2008. – 204 с.
91. Ленская, Т. Зарубежный опыт формирования эффективной экономической среды хозяйствования в АПК / Т. Ленская // Агроэкономика. – 2005. – № 4. – С. 43–46.
92. Лыч, Г. Инновационное развитие сельского хозяйства: постановка проблемы / Г. Лыч // Аграр. экономика. – 2011. – № 1. – С. 60–68.
93. Лыч, Г. М. Государственная поддержка сельского хозяйства: нужны радикальные коррективы / Г. М. Лыч // Вес. НАН Беларусі. – 2011. – № 3. – С. 71–79.
94. Лыч, Г. Обеспечение ускоренного развития АПК: новые подходы / Г. Лыч // Аграр. экономика. – 2010. – № 7. – С. 2–11.
95. Макконнелл, К. Р. Экономикс / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Москва: ИНФРА-М, 1998. – 984 с.

96. Марченко, Ю. В. Экономическая оценка производственного потенциала сельского хозяйства и пути его воспроизводства / Ю. В. Марченко. – Краснодар, 2005. – 218 с.
97. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл; предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столлера. – Москва: Эксмо, 2008. – 832 с.
98. Мацукевич, В. В. Производственный потенциал сельского хозяйства: проблемы оценки и повышения эффективности использования (на примере Брестской области): монография / В. В. Мацукевич. – Пинск: ПолесГУ, 2008. – 254 с.
99. Мерзликина, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – 148 с.
100. Методологические основы построения модели паритетных экономических отношений сельского хозяйства / под ред. И. Г. Ушачева, Н. А. Борхунова. – Москва: Изд-во ИП Насирддинова В. В., 2012. – 202 с.
101. Милосердов, В. В. Аграрная политика России – XX век / В. В. Милосердов, К. В. Милосердов. – Москва: ВО Минсельхоза России, 2002. – 544 с.
102. Мозоль, А. Методологические подходы к оценке и управлению процессом использования аграрного производственного потенциала в условиях действия факторов неопределенности и риска / А. Мозоль // Аграр. экономика. – 2011. – № 2. – С. 19–24.
103. Мозоль, А. Потенциал производственных ресурсов сельскохозяйственных предприятий и эффективность его использования / А. Мозоль // Агроэкономика. – 2004. – № 11. – С. 3–5.
104. Назаренко, В. И. Теоретические основы аграрной политики на Западе и в России: монография / В. И. Назаренко. – Москва: Ин-т Европы РАН, 2009. – 380 с.
105. Никитенко, П. Г. Императивы инновационного развития Беларуси: теория, методология, практика / П. Г. Никитенко. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2003. – 515 с.
106. Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П. Г. Никитенко. – Минск: Беларус. навука, 2006. – 479 с.
107. Новак, А. М. Эффективность использования производственного потенциала аграрного сектора экономики Респ. Беларусь / А. М. Новак // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2013. – № 3. – С. 29–42.
108. Оганесян, Л. О. Механизм функционирования рынка труда аграрной сферы в региональной экономике (теоретико-методологические аспекты): монография / Л. О. Оганесян, Н. В. Кучковская. – Волгоград: ИПК ФГОУ ВПО ВГЭСХА «Нива», 2009. – 184 с.
109. Окорочкова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Окорочкова. – Санкт-Петербург: СПбГТУ, 2001. – 293 с.
110. Ольшевская, Е. Оценка производственного потенциала аграрного землепользования / Е. Ольшевская // Земля Беларуси. – 2011. – № 2. – С. 48–52.
111. Оразалиев, А. А. Развитие экономического механизма аграрного производственного потенциала региона / А. А. Оразалиев. – Ставрополь, 2006. – 184 с.
112. Организационно-экономическое обоснование процессов восстановления и развития производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий (на примере Ленинградской области): метод. рекомендации / Г. А. Наумова [и др.]. – Санкт-Петербург. – Пушкин: ГНУ СЗ НИЭСХ, 2006. – 58 с.
113. Попов, Е. М. Финансы предприятий: учебник / Е. М. Попов. – Минск: Выш. шк., 2005. – 573 с.
114. Производственный потенциал села и его оценка: метод. пособие / П. В. Лециловский [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2000. – 44 с.

115. Прокопенко, Н. Создание необходимой экономической среды хозяйствования в аграрной отрасли – важнейшая государственная задача / Н. Прокопенко // *Агроэкономика*. – 2000. – № 2. – С. 4–7.
116. Рентные отношения в сельскохозяйственном производстве Беларуси / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 48 с.
117. Ресурсный потенциал экономического роста / под ред. М. А. Комарова, А. Н. Романова. – Москва: Путь России, 2001. – 567 с.
118. Рынок труда: учебник / под ред. В. С. Буланова, Н. А. Волгина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Изд-во «Экзамен», 2007. – 479 с.
119. Сакович, В. С. Сельское хозяйство Республики Беларусь в 1980–2007 гг.: тенденции развития / В. С. Сакович. – Минск: Беларус. навука, 2008. – 499 с.
120. Самуэльсон, П. А. Экономика: учебник: в 2 т. / П. А. Самуэльсон; пер. с англ. – Москва: НПО «Алгон», 1997. – Т. 2. – 310 с.
121. Селюков, Ю. К вопросу об экономической сущности материально-технической базы агропромышленного комплекса / Ю. Селюков, В. Чабатуль, И. Третьякова // *Аграр. экономика*. – 2012. – № 9. – С. 60–65.
122. Система ведения сельского хозяйства Республики Беларусь / Акад. аграр. наук, Науч.-исслед. ин-т экономики и информ. АПК. – Минск: БелНИИАЭ, 1996. – 251 с.
123. Солодовников, С. Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С. Ю. Солодовников. – Минск: Беларус. навука, 2009. – 303 с.
124. Старовойтов, М. К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала предприятий / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. – Воронеж: ВГУ, 2001. – 128 с.
125. Суша, Г. З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г. З. Суша. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Новое знание, 2006. – 512 с.
126. Тонкович, В. Проблемы закрепления квалифицированных кадров на селе / В. Тонкович // *Аграр. экономика*. – 2010. – № 2. – С. 43–45.
127. Трейси, М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику / М. Трейси; пер. с англ. – Санкт-Петербург: Экон. шк., 1995. – 431 с.
128. Уласевич, М. Трудовые ресурсы села: использование и перспективы развития / М. Уласевич, О. Пашкевич // *Аграр. экономика*. – 2011. – № 4. – С. 25–29.
129. Управление экономическим потенциалом организации / А. П. Романов [и др.]. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2012. – 88 с.
130. Ходос, Д. Ресурсный потенциал и развитие сельскохозяйственного производства / Д. Ходос // *АПК: экономика, управление*. – 2009. – № 4. – С. 84–88.
131. Цымбалюк, С. Н. Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики / С. Н. Цымбалюк // *Креативная экономика*. – 2011. – № 11. – С. 38.
132. Чуйко, Г. П. Человеческий капитал: методология анализа на микроуровне / Г. П. Чуйко // *Проблемы экономики: сб. науч. тр.* – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2008. – Вып. 1 (6). – С. 221–227.
133. Чуйко, Г. Человеческий капитал в аграрной сфере: взгляд с позиций теории и практики / Г. Чуйко // *Аграр. экономика*. – 2007. – № 7. – С. 21–26.
134. Шибeko, А. Э. Стратегия окупаемости ресурсов в сельском хозяйстве / А. Э. Шибeko // *Международ. аграр. журн.* – 2001. – № 3. – С. 130.
135. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса: в 2 кн. / под общ. ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. наука, 2007. – 2 кн.

136. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / под ред. П. В. Лещиловского, В. С. Тонковича, А. В. Мозоля. – Минск: БГЭУ, 2007. – 574 с.
137. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: курс лекций / П. В. Лещиловский [и др.]. – Минск: ГУ «УМЦ Минсельхозпрода», 2005. – 340 с.
138. Экономика предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. А. И. Ильина. – 2-е изд., испр. – Москва: Новое знание, 2004. – 672 с.
139. Экономика предприятия: учеб. пособие / под ред. В. Я. Хрипача. – 2-е изд. стереотип. – Минск: Экономпресс, 2001. – 464 с.
140. Экономика предприятия: учеб. пособие / под ред. Л. Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.
141. Элштейн, Д. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий / Д. Элштейн, Г. Хокман // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 1. – С. 57–61.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Раздел 1. ОРГАНИЗАЦИЯ (ПРЕДПРИЯТИЕ) АПК И ВНЕШНЯЯ СРЕДА	8
1.1. Агропромышленный комплекс в системе национальной экономики.....	8
1.1.1. АПК: экономическое и социальное значение	8
1.1.2. Особенности развития АПК и их влияние на процесс воспроизводства ...	10
1.1.3. Структура АПК	11
1.1.4. Производственная и социальная инфраструктура АПК.....	13
1.2. Организация (предприятие) АПК как субъект хозяйствования	15
1.2.1. Понятие предприятия, цель и задачи его создания и функционирования ...	15
1.2.2. Классификация предприятий	17
1.2.3. Организационно-правовые формы предприятий.....	18
1.2.4. Объединения предприятий	21
1.2.5. Жизненный цикл предприятия	22
1.3. Среда функционирования организаций (предприятий) АПК	23
1.3.1. Внешняя среда предприятия: понятие, характеристики и факторы	23
1.3.2. Элементы внешней среды предприятия	24
1.3.3. Внутренняя среда предприятия.....	25
Раздел 2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	26
2.1. Земельные ресурсы и эффективность их использования	26
2.1.1. Роль и особенности земельных ресурсов в сельском хозяйстве. Плодородие земли.....	26
2.1.2. Структура земельных ресурсов.....	28
2.1.3. Система показателей использования земель.....	30
2.1.4. Пути повышения эффективности использования земель в сельском хозяйстве	31
2.1.5. Кодекс о земле. Мониторинг земель. Земельный кадастр	32
2.2. Персонал и эффективность его использования.....	33
2.2.1. Персонал предприятия: структура, количественная и качественная характеристики.....	33
2.2.2. Планирование численности персонала. Нормы труда	35
2.2.3. Планирование фонда рабочего времени. Особенности регулирования рабочего времени в сельском хозяйстве	36
2.2.4. Производительность труда, методы ее измерения	38
2.2.5. Пути повышения производительности труда	39
2.3. Основные средства и эффективность их использования	41
2.3.1. Основные средства: понятие и классификация.....	41
2.3.2. Учет и оценка основных средств	43
2.3.3. Износ основных средств.....	44
2.3.4. Амортизация основных средств.....	46
2.3.5. Обновление основных средств.....	48
2.3.6. Показатели использования основных средств и пути их повышения.....	50
2.4. Оборотные средства и эффективность их использования.....	52
2.4.1. Оборотные средства: сущность, состав и структура	52
2.4.2. Формирование и нормирование оборотных средств.....	54
2.4.3. Эффективность использования оборотных средств и пути ее повышения	55

2.5. Нематериальные активы и эффективность их использования.....	57
2.5.1. Нематериальные активы: понятие и классификация.....	57
2.5.2. Оценка нематериальных активов.....	60
2.5.3. Показатели эффективности использования нематериальных активов.....	63
2.6. Материальные ресурсы и эффективность их использования.....	65
2.6.1. Материальные ресурсы организации: понятие и классификация	65
2.6.2. Показатели интенсивности и эффективности использования материальных ресурсов	67
2.6.3. Основные направления рационального использования материальных ресурсов	69
Раздел 3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК.....	72
3.1. Специализация, концентрация и комбинирование производства.....	72
3.1.1. Специализация производства: сущность и формы	72
3.1.2. Факторы, способствующие и сдерживающие специализацию. Преимущества и недостатки специализированных организаций.....	74
3.1.3. Система показателей уровня и эффективности специализации аграрных предприятий.....	76
3.1.4. Сущность, формы и показатели концентрации производства.....	77
3.1.5. Монополизация рынка: сущность и методы определения. Антимонопольная политика государства.....	80
3.1.6. Эффективность концентрации. Оптимальные размеры производства	82
3.1.7. Комбинирование производства: понятие, виды и эффективность	84
3.2. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе	85
3.2.1. Кооперация производства: сущность и формы.....	85
3.2.2. Виды кооперативных формирований	86
3.2.3. Интеграция агропромышленного производства: сущность и формы	88
3.2.4. Виды интеграционных формирований	89
3.2.5. Эффективность кооперативно-интеграционных процессов	90
3.3. Система планирования деятельности организаций (предприятий) АПК	90
3.3.1. Планирование: сущность, формы и виды.....	90
3.3.2. Принципы и методы планирования	92
3.3.3. Система планов предприятия. Стратегическое и тактическое планирование	93
3.4. Производственная программа	95
3.4.1. Производственная программа организации: понятие, показатели и измерители	95
3.4.2. Формирование производственной программы организации	98
3.5. Производственная мощность организации (предприятия) АПК	100
3.5.1. Производственная мощность организации: понятие, факторы и виды.....	100
3.5.2. Обоснование производственной программы производственными мощностями.....	103
3.5.3. Оценка использования производственной мощности и пути ее повышения	104
3.6. Оплата труда	105
3.6.1. Сущность, виды и функции оплаты труда. Принципы организации оплаты труда	105
3.6.2. Формы и системы оплаты труда	107
3.6.3. Планирование средств на оплату труда работников организации	109
3.7. Коммерческий расчет как метод хозяйствования	110

3.7.1. Классификация методов хозяйствования, их характеристика	110
3.7.2. Сущность и принципы коммерческого расчета	111
3.7.3. Внутрихозяйственный расчет структурных подразделений	112
3.8. Издержки и себестоимость продукции, товаров и услуг	113
3.8.1. Экономическое содержание, виды и классификация издержек	113
3.8.2. Себестоимость продукции: сущность, виды. Элементы и статьи затрат	115
3.8.3. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости	117
3.8.4. Факторы и пути снижения себестоимости продукции	119
Раздел 4. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ (ПРЕДПРИЯТИЯ) АПК	121
4.1. Инновации и инновационная деятельность	121
4.1.1. Инновации: понятие и классификация	121
4.1.2. Инновационная деятельность, ее этапы	123
4.1.3. Инновационная инфраструктура	125
4.1.4. Государственное регулирование инновационной деятельности	127
4.2. Инвестиции и инвестиционная деятельность	128
4.2.1. Инвестиции: понятие и классификация	128
4.2.2. Инвестиционная деятельность. Источники инвестирования	129
4.2.3. Методы оценки эффективности инвестиций и инвестиционных проектов	130
4.3. Качество и сертификация продукции организаций (предприятий) АПК	131
4.3.1. Сущность и показатели качества продукции	131
4.3.2. Методы оценки качества. Контроль качества продукции	132
4.3.3. Управление качеством продукции	134
4.3.4. Сертификация продукции	135
4.3.5. Стимулирование повышения качества продукции	135
4.4. Конкурентоспособность продукции и организаций (предприятий) АПК	136
4.4.1. Конкурентоспособность продукции: сущность и методы оценки	136
4.4.2. Конкурентоспособность предприятия	137
4.5. Хозяйственный риск в АПК и методы его снижения	138
4.5.1. Сущность хозяйственного риска, причины его возникновения	138
4.5.2. Классификация хозяйственных рисков	140
4.6. Оценка стоимости организаций (предприятий) АПК	141
4.6.1. Экономическая сущность и виды стоимости организации	141
4.6.2. Подходы и методы оценки стоимости организации	144
4.6.3. Оценка стоимости отдельных видов имущества организации	145
Раздел 5. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК	147
5.1. Доход, прибыль, рентабельность	147
5.1.1. Доход: виды и факторы, влияющие на его величину	147
5.1.2. Прибыль: виды, функции	148
5.1.3. Рентабельность: виды, показатели и методика их расчета	149
5.2. Оценка финансового состояния	150
5.2.1. Сущность оценки финансового состояния организации	150
5.2.2. Анализ состава имущества и источников его формирования	151
5.2.3. Анализ платежеспособности организации	152
5.3. Природоохранная деятельность организаций (предприятий) АПК	153
5.3.1. Основные направления природоохранной деятельности	153
5.3.2. Система природоохранных мер	154
5.3.3. Эффективность природоохранной деятельности	155

Раздел 6. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК.....	156
6.1. Экономика предприятий по производству и переработке продукции растениеводства.....	156
6.1.1. Экономика зернопродуктового подкомплекса.....	156
6.1.2. Экономика картофелепродуктового подкомплекса.....	157
6.1.3. Экономика свеклосахарного подкомплекса.....	159
6.1.4. Экономика овощного подкомплекса	160
6.1.5. Экономика плодово-ягодного подкомплекса.....	161
6.1.6. Экономика кормового подкомплекса	162
6.1.7. Экономика льняного подкомплекса.....	165
6.2. Экономика предприятий по производству и переработке продукции животноводства.....	166
6.2.1. Экономика молочного подкомплекса.....	166
6.2.2. Экономика мясного подкомплекса	167
6.2.3. Экономика птицепродуктового подкомплекса	168
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	170

Учебное издание

Гридюшко Александр Николаевич

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Учебно-методическое пособие

Редактор *Н. Н. Пьянусова*

Технический редактор *Н. Л. Якубовская*

Подписано в печать 13.10.2022. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.

Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 10,69. Уч.-изд. л. 9,24.

Тираж 50 экз. Заказ .

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».

Свидетельство о ГРИИРПИ № 1/52 от 09.10.2013.

Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».

Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.