МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

З. А. Тоболич

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Курс лекций
для студентов, обучающихся по специальности
1-74 06 01 Техническое обеспечение процессов
сельскохозяйственного производства

Горки
БГСХА
2017

УДК 658:338.436.33(072)
ББК 65.321я7
Т50

ВВЕДЕНИЕ

В связи с реформированием системы образования большое значение приобретает самостоятельная работа студента, поскольку уменьшается время по подготовке к занятиям, как к практическим, так и по лекционному курсу. Под самостоятельной работой подразумевается целенаправленная, внутренне мотивированная, структурированная самим студентом и корректируемая им деятельность, развивающая способности к постоянному самообразованию, стремление к пополнению и обновлению знаний.

Современное аграрное производство требует высокого уровня экономической подготовки всех специалистов АПК, в том числе и инженерного профиля. Для успешной работы в современных условиях становится необходимым глубокое изучение курса «Экономика предприятий агропромышленного комплекса».

Курс лекций по дисциплине «Экономика предприятий агропромышленного комплекса» включает основные темы дисциплины, такие как: 1. «Агропромышленный комплекс республики в системе народнохозяйственного комплекса», 2. «Организационно-экономические основы создания и функционирования предприятий АПК», 3. «Земельные ресурсы предприятий АПК и эффективность их использования», 4. «Трудовые ресурсы предприятий АПК и эффективность их использования», 5. «Основной капитал предприятия и эффективность его использования», 6. «Оборотные средства предприятий АПК и эффективность их использования», 7. «Оплата труда и организация заработной платы на предприятии», 8. «Издержки и себестоимость продукции», 9. «Прибыль: ее роль, механизм формирования и классификация», 10. «Цены и ценообразование на предприятиях АПК», 11. «Инвестиции и инвестиционная деятельность предприятия», 12. «Инновации и инновационная деятельность предприятий АПК», 13. «Специализация организаций (предприятий) АПК», 14. «Концентрация, специализация и агропромышленная интеграция предприятий АПК».

Материалы курса лекций окажут реальную помощь студентам в освоении учебного материала, позволят успешно подготовиться к экзамену.

Знания студентов, обучающихся по специальности «Техническое обеспечение процессов сельскохозяйственного производства», по дисциплине «Экономика предприятий агропромышленного комплек-

са» будут повышать их профессиональную компетентность как специалистов.

Л е к ц и я 1. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ В СИСТЕМЕ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

1.1. Агропромышленный комплекс: сущность, роль и место в экономике

Агропромышленный комплекс Республики Беларусь выполняет экономическую, социальную, экологическую, историческую функции и является приоритетной отраслью национальной экономики. Он призван обеспечить продовольственную безопасность страны, создать необходимые резервы питания и сельскохозяйственного сырья для повышения уровня продовольственного обеспечения и покупательского спроса населения, обеспечить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Аграрно-промышленный комплекс (АПК) – совокупность отраслей народного хозяйства, связанных между собой экономическими отношениями по поводу производства, распределения, обмена, переработки и потребления сельскохозяйственной продукции.

АПК Беларуси является крупной межотраслевой подсистемой, объединяющей 9 отраслей народного хозяйства – сельское хозяйство, пищевая промышленность, молочная, мясная, комбикормовая, легкая (в части переработки сельскохозяйственного сырья), тракторное машиностроение, строительство, материально-техническое обеспечение и агросервис. В АПК производится около 30 % валового внутреннего продукта. В отраслях АПК занято 1,5 млн. человек, или 1/3 всех работающих в народном хозяйстве. В сельском хозяйстве в 2015 г. было занято 350 тыс. человек, что составляет 8,5 % занятых. Продукция АПК – одна из важнейших статей экспорта. За последние годы экспорт продовольствия значительно возрос: если в 2005 г. он составлял 1,432 млрд. долларов, то в 2014 г. – 5,606 млрд. долларов, что составляет 15,5 % всего белорусского экспорта, в 2015 г. – 4,453 млрд. долларов (16,7% объема экспорта).

За счет продукции аграрного сектора и промышленных товаров, получаемых из сельскохозяйственного сырья, обеспечивается 96 % продуктов питания, формируется почти 75 % розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли.

В свою очередь сельское хозяйство – крупный потребитель промышленных товаров. Промышленность поставляет селу тракторы, автомобили, оборудование, топлива, смазочные материалы, минеральные удобрения, комбикорма и т. д. Таким образом, развитие целого ряда отраслей промышленности в значительной мере зависит от спроса со стороны сельского хозяйства и в то же время успешное функционирование сельскохозяйственных предприятий во многом определяется уровнем индустриального развития.

Агропромышленный комплекс – сложившаяся единая система сельского хозяйства и промышленных отраслей и предприятий, интегрированных общей задачей обеспечения страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем, которые связаны стабильными, долговременными производственными и коммерческими связями, охватывающими производство средств производства для сельского хозяйства, само сельское хозяйство, хранение, переработку, транспортировку и сбыт готовой продукции.

В составе АПК принято выделять три основные сферы:

первая – отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства;

вторая – собственно сельское хозяйство;

третья – отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя: заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация.

Кроме того, к отдельной сфере (не имеющей явной отраслевой принадлежности) относятся производственная и социальная инфраструктура, обеспечивающие общие условия производства продукции, а также жизнедеятельности людей – дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения, складское и тарное хозяйство, отрасли нематериального производства и т. п.

Таким образом, рассматривая сельское хозяйство в комплексе с другими смежными отраслями, нельзя не заметить, что помимо стратегической заинтересованности государства в обеспечении нормального функционирования аграрного сектора имеется и вполне определенная рыночная целесообразность существования и развития собственно сельского хозяйства – каждое рабочее место, созданное в сельском хозяйстве, обусловливает создание нескольких рабочих мест в смежных отраслях, а любые структурные сдвиги в аграрном секторе неиз-

бежно влекут за собой соответствующие изменения во многих отраслях, начиная от машиностроения и заканчивая рыночной торговлей.

Удельный вес в объеме произведенной сельскохозяйственной продукции отраслей и предприятий каждой сферы АПК можно определить только приблизительно. Это обусловлено тем, что предприятия, обслуживающие сельское хозяйство (первая сфера), в большинстве своем многофункциональны и часть продукции изготавливают в интересах других, не связанных с сельским хозяйством отраслей. Организации торговли (третья сфера) реализуют продукцию не только сельскохозяйственного производства. Что же касается второй сферы, то здесь следует учитывать то, что пятая часть сельскохозяйственной продукции производится в личных подсобных хозяйствах. Определить количество и стоимость продукции, выращенной населением и использованной для личного потребления, с достаточной степенью точности невозможно – для этого используются косвенные методы 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 первой сферы это будут предприятия, выпускающие специализированную технику – зерноуборочные или кормоуборочные комбайны, для третьей сферы – элеваторы и иные аналогичные сооружения, в которых хранение несельскохозяйственной продукции невозможно.

1.2. Состав и структура АПК

АПК характеризуется особой сложностью. Соотношение отраслей, входящих в него, выражает его структуру. Ее можно рассматривать с разных сторон.

Организационно-экономическая (организационно-функциональная) структура АПК включает в себя три сферы.

Первая сфера – **отрасли, производящие средства производства для всех звеньев АПК.**

Первая сфера агропромышленного комплекса включает следующие отрасли промышленного производства:

тракторное и сельскохозяйственное машиностроение;

машиностроение для животноводства;

машиностроение для кормопроизводства;

машиностроение для пищевой промышленности;

производство минеральных удобрений;

микробиологическая промышленность;

производство химических удобрений и других средств химизации, а также средств защиты растений;

другие отрасли.

Вторя сфера – **сельское хозяйство**, осуществляющее производство продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Вторая сфера представляет собой собственно сельскохозяйственное производство. В этой сфере занято от половины до двух третей всего производственного потенциала комплекса и трудовых ресурсов. В последнее время снижается удельный вес второй сферы в стоимости конечного продукта – сейчас этот процент не превышает половины. (Известно, что каждый работник сельскохозяйственного производства обеспечивает за его пределами занятость еще 5 человек.)

Особенностями, предопределяющими роль сельского хозяйства как приоритетной отрасли национальной экономики, являются:

• медленная оборачиваемость капитала, сезонность производства растениеводства и большинства видов продукции животноводства, длительность производственного периода, высокий удельный вес незавершенного производства;

• особое положение сельскохозяйственных предприятий, нередко выступающих в качестве единственного работодателя для жителей села и выполняющих важные социальные функции в отношении сельского населения, включая пенсионеров;

• сложность создания альтернативных видов деятельности, особенно в отдаленных местностях;

• недопустимость выведения продуктивных земель из сельскохозяйственного производства в случае банкротства хозяйства.

Вторая сфера АПК состоит из двух отраслей: растениеводство и животноводство, каждая из которых подразделяется на ряд подотраслей.

В частности, в отрасли растениеводства выделяются следующие подотрасли: производство зерна; картофелеводство; льноводство; овощеводство; кормопроизводство и др. В животноводстве выделяются подотрасли: скотоводство; свиноводство; птицеводство и т. д. Всего, в зависимости от методологии подхода, во второй сфере АПК выделяется несколько десятков подотраслей.

Третья сфера – **предприятия и организации агропромышленного комплекса, занятые хранением, переработкой, транспортировкой и реализацией сельскохозяйственной продукции**, т. е. отрасли, обеспечивающие доведение сельскохозяйственной продукции до по-

требителя. В их число входят: пищевая, мясная, молочная, рыбная, мукомольно-крупяная, комбикормовая, а также легкая промышленность, работающая на сельскохозяйственном сырье, торговля продовольственными товарами. Здесь создается конечный продукт – на уровне АПК это продукция, созданная во всех сферах производства, используемая на конечное потребление и на экспорт.

В последнее время с целью увеличения коэффициента использования производственных мощностей проводится работа по сокращению численности перерабатывающих предприятий путем присоединения к экономически состоятельным мелких и убыточных.

С целью улучшения работы перерабатывающей промышленности предусматривается: увеличить объемы закупок качественного сельскохозяйственного сырья и улучшить на этой основе использование производственных мощностей; активизировать инвестиционную деятельность путем использования собственных и заемных средств, а также привлечения иностранных инвестиций; создать продуктовые агропромышленные объединения с полным технологическим циклом производства готовой продукции; создать сырьевые зоны с формированием в их составе специализированных подразделений по производству определенного вида сырья; расширить ассортимент мясной, молочной, плодоовощной продукции, шире использовать растительные белковые добавки; улучшить оформление и упаковку продукции с учетом требований рынка.

Одним из главных условий динамичного развития АПК является сбалансированность всех трех его сфер. В развитых странах основная часть стоимости конечного продукта создается в третьей сфере. В ней обеспечивается комплексная безотходная переработка сельскохозяйственного сырья, его хранение, фасовка и упаковка готовой продукции. Так, в странах Западной Европы и США в этой сфере создается 75–80 % розничной стоимости продукта.

Воспроизводственно-функциональная структура АПК состоит из пяти стадий агропромышленного воспроизводства:

1) производства средств производства;

2) сельскохозяйственного производства;

3) производства продовольствия, предметов потребления из сельскохозяйственного сырья;

4) производственно-технического обслуживания всех стадий воспроизводственного процесса;

5) реализации конечного продукта АПК потребителю.

Воспроизводственно-функциональная структура АПК показывает соотношение основных технологических стадий производства 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. Опыт наиболее развитых стран мира показывает, что самый высокий выход конечной продукции АПК (продовольствия, одежды, обуви, тканей) на душу населения получают там, где в структуре комплекса выше доля отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Например, в развитых странах в сфере переработки и реализации продукции сельскохозяйственного сырья занято в несколько раз больше рабочих, чем в сельском хозяйстве.

Территориальная *(региональная) структура АПК* включает совокупность соответствующих отраслей в рамках данной территории, т. е. в масштабах республики, области и района. Территориальные АПК районов и областей являются составными элементами единого агропромышленного комплекса республики. Их главная функция – оптимизация размеров производства сельскохозяйственной и промышленной продукции из сельскохозяйственного сырья собственного производства для нужд местного населения и для продажи и обмена с потребителями других региональных АПК. Отличительной особенностью региональных АПК является то, что специализация сельскохозяйственного производства того или иного региона соответственно влияет на специализацию их АПК.

Продуктово-сырьевая *структура АПК* включает продовольственный комплекс и комплекс непродовольственных товаров. Продовольственный комплекс включает подкомплексы: зернопродуктовый, картофелепродуктовый, свеклосахарный, плодоовощеконсервный, водочно-винодельный, мясной, молочный, масложировой. Комплекс непродовольственных товаров включает следующие подкомплексы: кормовой, текстильный, кожевенный, меховой и др.

В каждый из этих комплексов и подкомплексов входят предприятия по производству соответственно специализированных средств производства, сельскохозяйственного сырья и его промышленной переработке, хранению и реализации готовой продукции.

Основная целевая функция продуктово-сырьевых комплексов и подкомплексов – максимальное удовлетворение потребностей населения в соответствующих видах продукции.

Для характеристики различных аспектов структуры АПК используется удельный вес численности занятых работников, стоимости производственных основных фондов, стоимости валовой, чистой и конечной продукции каждого комплекса или подкомплекса в общей сумме этих показателей по АПК республики или области. Основными показателями социально-экономической эффективности структуры АПК являются: уровень производства продовольственных и непродовольственных товаров из собственного сельскохозяйственного сырья в расчете на душу населения в сравнении с научно обоснованными нормами и фактическим уровнем в наиболее развитых странах; уровень и темпы роста производительности труда; уровень и темпы роста фондоотдачи; уровень и темпы роста рентабельности агропромышленного производства.

1.3. Сельское хозяйство – центральное звено АПК, его особенности как отрасли. Современный уровень развития отрасли

Каждая отрасль народного хозяйства характеризуется специфическими средствами производства, трудовыми навыками, производимой продукцией, производственными отношениями. Сельскому хозяйству присуща своя специфика.

Первая особенность сельского хозяйства заключается в том, что в качестве главного, незаменимого средства производства выступает земля. В отличие от других средств производства она при правильном использовании не изнашивается, а сохраняет свои качества.

Вторая особенность отрасли – здесь в качестве специфических средств производства выступают живые организмы (растения и животные), развивающиеся в соответствии с биологическим законами. Экономический процесс воспроизводства в сельском хозяйстве переплетается с естественным, природным.

Третья особенность состоит в пространственной рассредоточенности сельскохозяйственного производства. Оно ведется в различных почвенно-климатических условиях, это приходится учитывать при выборе средств механизации, производственных процессов, подборе сортов сельскохозяйственных культур, проведении химзащиты и др.

Четвертой особенностью, пожалуй, одной из наиболее важных, является то, что результаты сельскохозяйственного производства сильно зависят от природных условий, тогда как на промышленное производство этот фактор существенного влияния не оказывает. Природные факторы определяют специализацию, влияют на урожайность.

В сельском хозяйстве предсказать результаты хозяйственного года с абсолютной точностью не представляется возможным. Даже в странах с развитым сельским хозяйством погодные факторы порой вносят серьезные коррективы в ожидаемые результаты сельскохозяйственной деятельности. Помимо этого сельское хозяйство не застраховано от засух, наводнений, эпизоотий животных. Огромный экономический ущерб мировому сельскому хозяйству наносят штаммы H5N1 и H7N9 (птичий грипп), вирус африканской чумы свиней и др. Все это делает инвестиции в сельское хозяйство достаточно рисковыми.

Пятая особенность отрасли – рабочий период в сельском хозяйстве не совпадает с периодом производства. И, кроме того, производственный период достаточно длителен. Наиболее отчетливо это проявляется при выращивании озимых зерновых культур. Период производства начинается с сева в августе и заканчивается уборкой в июле. За это время рабочий период прерывается и возобновляется несколько раз. Таким образом, процессу воспроизводства в сельском хозяйстве присуща годичная цикличность, которая соответствует естественным срокам воспроизводства основной продукции в земледелии и основных отраслях животноводства. Годичная цикличность, *сезонность* производства – это неблагоприятные моменты для экономики отрасли, так как оборотные фонды долгое время находятся в форме производственных запасов (семена, корма); высок удельный вес незавершенного производства; возврат оборотных средств при производстве подавляющей части продукции растениеводства, мяса происходит лишь после полной готовности продукции, следовательно, это медленная оборачиваемость капитала.

Кроме сезонности производства растениеводства и большинства видов продукции животноводства, она характерна и для перерабатывающих предприятий. Например, максимальная загрузка сахарных заводов – сентябрь – ноябрь; молокозаводов – в летне-весенний (пастбищный) период.

Одна из особенностей сельского хозяйства связана с условиями использования техники. В сельском хозяйстве, как правило, передвигаются орудия производства (тракторы, сельхозмашины, комбайны), а предметы труда (растения) остаются неподвижными. В промышленности обычно перемещаются предметы труда (сырье), а оборудование, станки закреплены на месте.

Шестая особенность сельского хозяйства (на уровне бухгалтерского учета и оценки результатов) состоит в следующем – созданная в нем продукция часто продолжает использоваться в самой отрасли (это се-

мена, корма, молодняк, органические удобрения и др.), т. е. часть произведенной продукции направляется на воспроизводство в натуральной форме. Соответственно, не вся сельскохозяйственная продукция является товарной.

Седьмая особенность сельского хозяйства – высокая фондоемкость отрасли, низкая скорость оборота капитала, что делает сельское хозяйство менее привлекательным для инвестиций по сравнению с другими отраслями. Пояснить высокую фондоемкость можно следующим образом: в каждой подотрасли фактически существует свой комплекс машин. Поэтому общая потребность в технике на единицу продукции здесь значительно выше, чем в промышленности.

Восьмая особенность сельского хозяйства состоит в том, что общественное разделение труда здесь проявляется по-иному, чем в промышленности, где предприятия обычно бывают узкоспециализированными. Большинство сельскохозяйственных предприятий производит несколько видов товарной продукции, развивая одновременно и растениеводство, и животноводство.

Девятая особенность сельского хозяйства – это ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственные продукты. Коэффициент эластичности в данном случае намного меньше единицы. (Реакция покупателей: при снижении цены спрос растет медленнее, чем снижается цена; при возрастании цены спрос снижается медленнее, чем растет цена).

Десятая особенность сельского хозяйства как отрасли состоит в наличии большого количества однотипных товаропроизводителей, что создает условия для высокой конкуренции на рынке. Это делает невозможным влияние на рыночную цену со стороны отдельного сельскохозяйственного предприятия или их группы; условия для создания монополии здесь отсутствуют.

К особенностям функционирования сельскохозяйственных предприятий можно отнести их особое положение: нередко они выступают в качестве единственного работодателя для жителей села и выполняют важные социальные функции в отношении сельского населения, включая пенсионеров.

Развитие сельского хозяйства в Республике Беларусь.

После распада Советского Союза странам, входящим в его состав, представилась уникальная возможность – самим определить дальнейшие направления развития аграрного сектора. В отличие от стран-соседей, где было разрушено большинство коллективных хозяйств, Беларусь, провозгласив приоритетами обеспечение продовольственной

безопасности страны и социальную направленность экономики, выбрала курс с уклоном на развитие крупных сельскохозяйственных предприятий. Это позволило определить наилучшие параметры ведения сельскохозяйственного производства – структуру посевных площадей, основные виды выращиваемых культур, размеры молочно-товарных ферм и откормочных комплексов, численность машинно-тракторного парка, которая позволяет осуществлять все виды сельхозработ в оптимальные агротехнические сроки.

С 1996 г. развитие агропромышленного комплекса республики осуществлялось в соответствии с пятилетними государственными программами. Основной задачей первой программы, реализованной в 1996–2000 гг., было сохранение и дальнейшее развитие потенциала аграрной отрасли для обеспечения продовольственной безопасности государства.

На очередном этапе развития (2001–2005 гг.) ставилась задача укрепить аграрную экономику, технически и технологически переоснастить перерабатывающую промышленность, нарастить экспортный потенциал, реформировать организационную структуру АПК на основе горизонтальной и вертикальной кооперации, внедрить рыночные механизмы хозяйствования.

Следующий этап развития аграрного сектора экономики Беларуси связан с реализацией Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 гг. Ее принципиальные отличия заключаются в четкой направленности на возрождение и развитие социальной и производственной сфер белорусского села, обеспечение условий для устойчивого ведения сельскохозяйственного производства, повышение доходов сельского населения, создание основ для престижности проживания в сельской местности и улучшения демографической ситуации на селе, обеспечение эффективного производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия в объемах, достаточных для внутреннего рынка и формирования экспортных ресурсов.

Стратегические задачи дальнейшего развития агропромышленного комплекса были определены Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 гг., в основу которой положено 18 государственных, отраслевых и региональных программ развития агропромышленного комплекса.

Согласно данной программе основными задачами АПК Республики Беларусь являлись: создание комплекса экономических и правовых условий для мотивированного, эффективного и беспрепятственного хозяйствования субъектов в сельской местности за счет реализации

мер по повышению эффективности государственной поддержки АПК, развитию государственно-частного партнерства, стимулированию привлечения инвестиций, в том числе иностранных, развитию предпринимательства, усилению мотивации труда, стимулированию развития крупнотоварного производства, созданию кооперативно-интеграционных формирований, поддержке малых форм хозяйствования, техническому и технологическому переоснащению АПК, обеспечению устойчивых темпов роста объемов производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия исходя из экономической целесообразности и повышению эффективности их продаж, в том числе на экспорт, совершенствованию кадрового и научного обеспечения АПК.

Достижение положительных результатов в развитии белорусского АПК базируется:

• на государственной собственности на землю, которая для сельхозпроизводителей передается на арендной основе;

• приоритете развития крупного товарного производства;

• равноправии субъектов АПК всех форм собственности;

• основе специализации сельскохозяйственного производства (в животноводстве – молочное и мясное скотоводство, в растениеводстве приоритет имеет производство зерна, сахарной свеклы, картофеля, овощей и кормов);

• активной кооперации и агропромышленной интеграции субъектов АПК;

• государственном регулировании, направленном на создание правовых, экономических и организационных условий хозяйствования;

• государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей – льготировании кредитов, поддержке целевых программ, техническом и технологическом перевооружении, поддержке науки и инновационной деятельности, организации профессиональной подготовки кадров, поддержке развития социальной инфраструктуры и комплексного развития сельской местности;

• формировании условий для жизнеобеспечения сельского населения, создании условий для повышения привлекательности сельского труда и образа жизни, приближения их к аналогичным показателям городского населения.

1.4. Основные направления развития АПК Республики Беларусь

Дальнейшее развитие сельского хозяйства будет осуществляться в соответствии с Государственной программой развития аграрного биз-

неса на 2016–2020 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11 марта 2016 г. № 196 «О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585».

Целями Государственной программы являются повышение эффективности сельскохозяйственного производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также повышение их конкурентоспособности, обеспечение внутреннего рынка страны отечественной сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в необходимых объемах и надлежащего качества на основе формирования рыночных механизмов хозяйствования и развития аграрного бизнеса.

Реализация Государственной программы будет способствовать: созданию условий для развития бизнеса в агропромышленном комплексе; структурным преобразованиям в сельском хозяйстве, реформированию убыточных и неплатежеспособных организаций, осуществляющих деятельность в области сельского хозяйства, а также их финансовому оздоровлению; укреплению производственно-технического и трудового потенциала агропромышленного комплекса; повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на мировом агропродовольственном рынке, насыщению ими внутреннего рынка страны в объеме и качестве, необходимых для удовлетворения потребностей граждан; увеличению к 2020 г. объемов поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия на экспорт в стоимостном выражении до 6,2 млрд. долларов США; росту производительности труда в сельском хозяйстве в 1,4 раза к уровню 2015 г. и повышению доходности субъектов, осуществляющих деятельность в области агропромышленного производства.

Государственная программа развития аграрного бизнеса включает 11 подпрограмм:

1. Развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства.

2. Развитие селекции и семеноводства.

3. Развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства.

4. Развитие племенного дела в животноводстве.

5. Развитие рыбохозяйственной деятельности.

6. Техническое переоснащение и информатизация агропромышленного комплекса.

7. Инженерные противопаводковые мероприятия.

8. Сохранение и использование мелиорированных земель.

9. Структурные преобразования в агропромышленном комплексе.

10. Развитие и поддержка малых форм хозяйствования.

11. Создание и развитие производств по переработке местных видов сырья и вторичных продуктов пищевой промышленности.

Каждая из подпрограмм содержит индикаторы развития и мероприятия по их реализации.

Так, индикатором развития зернового подкомплекса является достижение к 2020 г.: производства зерна в объеме не менее 10 млн. тонн; посевной площади зернобобовых растений до 350 тыс. гектаров, площади посевов многолетних трав (преимущественно бобовых) на пашне – до 1 млн. гектаров; урожайности зерновых не менее 41 ц/га.

В рамках развития зернового подкомплекса предусматривается реализация мероприятий: по совершенствованию структуры посевных площадей и соблюдению севооборота, что является важнейшими факторами повышения продуктивности сельскохозяйственных угодий; строгому соблюдению технологических регламентов возделывания зерновых и зернобобовых сельскохозяйственных растений, предусматривающих своевременное и качественное проведение всех этапов технологического процесса (сева, ухода за посевами и уборки сельскохозяйственных растений), обеспечение сбалансированного питания сельскохозяйственных растений, своевременной и полноценной защиты от сорняков, болезней и вредителей.

Согласно Программе деятельности правительства на 2016–2020 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 5 апреля 2016 г. № 274, в 2016–2020 гг. планируется повысить экономическую эффективность и конкурентоспособность агропромышленного комплекса. Коммерческая деятельность в АПК будет направлена на получение прибыли на основе эффективного производства и реализации продукции, расширенного воспроизводства на принципах окупаемости и самофинансирования с учетом рациональных мер государственной поддержки.

Для реализации поставленных целей будут осуществлены системные меры по оздоровлению финансово-экономического механизма АПК, сокращению убыточности, снижению финансовых обязательств АПК перед банками, а также по управляемой ликвидации экономически бесперспективных организаций.

Решение поставленных задач будет обеспечено за счет:

– финансового оздоровления неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций путем проведения процедур досудебного оздоровления и экономической несостоятельности (банкротства);

– совершенствования государственной поддержки в 2016–2017 гг. путем снижения директивного льготного кредитования и перехода к более совершенным и эффективным механизмам поддержки;

– проведения технического и технологического переоснащения АПК, внедрения элементов технологий информационно-управляемого (точного) земледелия;

– создания и развития крупных продуктовых компаний (холдингов), объединяющих экономические интересы участников основных экспортоориентированных отраслей (молочная, мясная, льняная, хлебопродуктовая и др.);

– расширения малого предпринимательства, поддержки крестьянских фермерских хозяйств, личных подсобных хозяйств граждан, возрождения и развития кооперации;

– развития производства и обращения органической продукции на основе создания нормативной базы и разработки технических нормативных правовых актов;

– внедрения в производство инноваций, новейших технологий, отечественных научных разработок и достижений с обеспечением кадровой подготовки и переподготовки специалистов отрасли; обеспечения инвестиционной привлекательности организаций АПК и привлечения иностранных инвесторов.

Главным критерием эффективности управления в отрасли будет положительная динамика финансово-экономических показателей с одновременным ростом производительности труда.

1.5. Производственная и социальная инфраструктура АПК

Инфраструктура включает в себя предприятия и организации, обслуживающие АПК. Они обеспечивают общие условия развития производства и жизнедеятельности людей. По своему целевому назначению инфраструктура как целостная система подразделяется на производственную и социальную.

Производственная инфраструктура включает: систему материально-технического обслуживания (электро-, газо-, водоснабжение и т. д.); систему материально-технического снабжения и заготовок сельскохозяйственной продукции, элеваторное, холодильное и складское хозяйство; систему доведения продукции до потребителя (распределитель-

ные холодильники, оптовые базы и т. д.); транспорт и связь по обслуживанию производственных нужд всех отраслей и предприятий АПК.

Производственная инфраструктура АПК обеспечивает взаимосвязь всех фаз процесса воспроизводства: производства, распределения, обмена и потребления. Задачей производственной инфраструктуры являются обеспечение нормального функционирования сельскохозяйственных предприятий, освобождение от несвойственных им функций и сосредоточение их усилий на основной деятельности. Эффективность функционирования производственной инфраструктуры выражается в увеличении производства, сохранении качества и устранении потерь сельскохозяйственной продукции.

Социальную инфраструктуру образуют: дошкольные учреждения, органы просвещения, образования, науки; учреждения здравоохранения, спорта, охраны окружающей среды; жилищно-коммунально-бытовое хозяйство; розничная торговля и общественное питание; общественный транспорт, связь; информационная служба; служба охраны и техники безопасности труда. Задачей социальной инфраструктуры является обеспечение нормальной жизнедеятельности, воспроизводства и закрепления рабочей силы. Эффективность функционирования социальной инфраструктуры АПК выражается в повышении производительности труда и уровня жизни его работников.

Л е к ц и я 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

2.1. Понятие и сущность предприятия

Организацией (предприятием) в соответствии с содержанием законодательных актов является самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Другими словами, базовыми признаками национального предприятия являются хозяйственная деятельность, обязательная регистрация в качестве юридического лица (т. е. имеет название, печать, расчетный счет в банке, учетный номер налогоплательщика, статистический код и т. д.), имущественная ответственность и т. д.

В статье 132 Гражданского кодекса Республики Беларусь указывается, что **организация представляет собой имущественный ком-**

плекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. К ***имущественному комплексу*** относятся все виды имущества, предназначенные для деятельности организации: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, право требования, долги, а также права на его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законодательством или договором. Организация (предприятие) в целом или ее часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением имущественных прав.

Экономическая основа организации как функциональной структуры экономики определяется многими признаками: порядком формирования уставного фонда, спецификой менеджмента, степенью ответственности по обязательствам организации и др. Однако важнейшим из них является форма собственности, которая предопределяет следующее:

во-первых, организация должна иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, которое обеспечивает технико-технологическую возможность ее функционирования;

во-вторых, организация отвечает своим имуществом по обязательствам, которые возникают у нее во взаимоотношениях с партнерами, кредиторами, в том числе и перед бюджетом;

в-третьих, организация выступает в экономическом обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами;

в-четвертых, организация имеет право быть истцом и ответчиком в суде;

в-пятых, организация должна иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность;

в-шестых, организация должна иметь свое наименование, содержащее указание на ее организационно-правовую форму [8].

Функциональная структура организации базируется на определенном экономическом синтезе ее производственно-технических ресурсов, организационно-административной и финансово-экономической самостоятельности.

Производственно-техническое единство означает взаимосвязь отдельных стадий производственного процесса, в результате которого

исходные материалы превращаются в готовую продукцию. Оно предопределяет единую систему технической документации, общую техническую, технологическую политику, единую систему машин, наличие общих вспомогательных и обслуживающих подразделений, адекватный менеджмент.

Организационно-административная самостоятельность означает, что организация имеет самостоятельную институциональную инфраструктуру, администрацию и обладает преимущественно правом юридического лица.

Финансово-экономическая самостоятельность заключается в том, что организация осуществляет свою деятельность на основе рентабельности бизнеса (самоокупаемости) и имеет единую, завершенную форму учета и отчетности.

Цели предприятия. Каждое предприятие производит продукцию, реализует товары, оказывает услуги, осуществляет определенную деятельность для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом. В этом состоит его главная цель. В то же время существует целый спектр целей функционирования предприятия, которые лежат в русле достижения его главной цели. К таким целям относятся:

– максимизация объема выпуска продукции, работ, услуг;

– максимизация взаимовыгодных доходов во взаимоотношениях со своими партнерами по бизнесу на основе оптимального использования ресурсов;

– обеспечение конкурентоспособности продукции, товаров, услуг на основе инновационной технологии ведения бизнеса;

– финансовая устойчивость и стабильность функционирования;

– сохранение позиций на рынке и их расширение и др.

Каждая из перечисленных целей является также и средством достижения основной цели предприятия. Выбор предприятием целей деятельности зависит от разнообразных факторов, характеризующих, с одной стороны, обеспеченность предприятия собственными ресурсами, с другой – внешнюю среду и рыночную ситуацию.

Основными функциями предприятия являются:

• производство продукции (работ, услуг) и ее реализация потребителю;

• послепродажное обслуживание товаров;

• материально-техническое обеспечение производства на предприятии;

• управление и организация труда персонала на предприятии;

• обеспечение развития предприятия и рост объема производства;

• соблюдение действующих законов, стандартов и нормативов;

• уплата налогов и других платежей.

Предприятие – первичный и самостоятельный элемент экономической системы. **Первичным звеном экономики** предприятие является потому, что при всем многообразии целей его создания, видов его деятельности именно в рамках предприятия происходит непосредственная связь работника со средствами производства и предметами труда, что обеспечивает создание продукции.

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

Характеристика предприятия предполагает определение основных черт, выделяющих его как **самостоятельный субъект рыночных отношений**. Такими чертами являются:

• **производственно-техническое** единство, отражающее общность производства, капитала, технологии;

• **организационное** единство, выражающееся в наличии единого руководства, плана;

• **экономическое** единство, выражающееся в общности финансовых, материальных и технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

2.2. Классификация организаций (предприятий)

В целях формирования эффективного менеджмента возникает объективная необходимость классификации организаций (предприятий) по тем или иным признакам.

Например, организации можно классифицировать:

по размерам (по степени концентрации) – микроорганизации, малые, средние, крупные;

по форме собственности – государственные, частные и смешанные (кооперативные);

по целям – коммерческие и некоммерческие;

по организационно-правовым формам. Согласно Гражданскому кодексу в республике необходимо различать следующие **правовые формы** организаций: индивидуальный предприниматель без образования юридического лица; полное товарищество; коммандитное товари-

щество; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество; производственный кооператив; унитарное предприятие; некоммерческая организация; крестьянское (фермерское) хозяйство;

по участию иностранного капитала (форме инвестирования) – совместные, иностранные и зарубежные. Согласно законодательству совместным предприятием на территории Республики Беларусь является юридическое лицо Республики Беларусь, уставный фонд которого состоит из доли иностранного инвестора и доли физических и (или) юридических лиц Республики Беларусь. Иностранным предприятием является юридическое лицо Республики Беларусь, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100 %. Зарубежное предприятие представлено национальным капиталом, вывезенным из государства в качестве вклада в уставный капитал предприятия, зарегистрированного в другой стране;

по отраслевой принадлежности – относящиеся к сфере материального производства – промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, строительные, предприятия связи; относящиеся к сфере нематериального производства – предприятия торговли, банки, учреждения культуры и т. д.;

по количеству видов (структуре производимой продукции) – многопрофильные (универсальные), специализированные, комбинированные (смешанные), узкоспециализированные (производящие ограниченное число видов продукции).

2.3. Состав и содержание работ, выполняемых в процессе создания предприятия

Создание предприятия основывается на определенных законодательно регулируемых принципах и проходит несколько этапов:

• возникновение идеи о создании нового предприятия (организации), необходимого для производства конкретных видов продукции, товаров (работ, услуг);

• изучение и определение возможностей использования новых технологий, средств и предметов труда;

• изучение рынка, на удовлетворение потребностей которого должно работать предприятие;

• подбор поставщиков необходимых факторов производства (сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, энергетических ресурсов, информации и др.);

• подбор соучредителей предприятия (организации);

• определение финансовых источников, необходимых для формирования уставного капитала (уставного фонда);

• разработка учредительных документов и бизнес-плана;

• проведение организационных мероприятий по созданию предприятия (организации) в зависимости от организационно-правовой формы и формы собственности;

• осуществление государственной регистрации предприятия, получение необходимых счетов в банках;

• изготовление печатей, штампов;

• постановка на учет в органе государственной налоговой службы, территориальном органе пенсионного фонда и др.

Порядок создания юридических лиц регулируется специальными законами и подзаконными актами.

Разработка учредительных документов является определяющим этапом в процессе создания предприятия. Законодательством установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от их организационно-правовой формы: устав и учредительный договор.

В учредительных документах в обязательном порядке должны определяться:

• наименование юридического лица;

• местонахождение;

• цели и предмет деятельности;

• порядок управления деятельностью;

• размер и состав уставного фонда;

• порядок образования имущества;

• условия и порядок распределения прибыли и убытков;

• порядок реорганизации и ликвидации и др.

Кроме того, в учредительных документах юридического лица должны быть перечислены виды экономической деятельности, которые будут осуществляться данным субъектом хозяйствования, и соответствующие им коды.

Общегосударственный классификатор видов экономической деятельности представляет собой набор группировок, распределенных по четырем уровням классификации, по которой первые три уровня (разделы, группы, классы), т. е. группировки, имеющие 2-, 3-, 4-значные коды, соответствуют классификации видов экономической деятельности Европейского сообщества, а четвертый уровень (подклассы), т. е. группировки с 5-значными кодами, является национальным уровнем.

При этом нижестоящий уровень целиком включается в вышестоящий.

Уставные документы оформляются в нескольких экземплярах, сшиваются, подписываются учредителями и нотариально заверяются.

Перед регистрацией юридическое лицо обязано согласовать в регистрирующих органах свое наименование, так как оно является одним из способов индивидуализации предприятия.

Сущность **государственной регистрации** состоит в том, что государственный орган проверяет, соответствует ли процедура создания юридического лица, а также само юридическое лицо (его учредительные документы) требованиям закона. Регистрация юридических лиц регулируется специальным законодательством.

***Регистрация* – это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования. Государственной регистрации подлежат все вновь создаваемые (реорганизованные) субъекты хозяйствования, а также изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы действующих коммерческих и некоммерческих организаций.** Деятельность юридических лиц, осуществляемая без государственной регистрации, запрещается и признается незаконной. Доходы, полученные от такой деятельности, и штраф в размере полученных доходов взыскиваются в доход бюджета. В соответствии с законодательством юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Регистрация субъектов хозяйствования производится по месту их нахождения после утверждения фирменного названия на основании документов, представляемых учредителями.

Регистрирующие органы в соответствии со своей компетенцией осуществляют разнообразные функции, связанные с государственной регистрацией субъектов хозяйствования: саму процедуру регистрации и перерегистрации, ее техническое и информационное обеспечение, формирование и ведение Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и др.

Для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций учредители представляют в регистрирующий орган следующие документы:

– заявление о государственной регистрации, оформленное в установленном порядке;

– **учредительные документы** (устав или учредительный договор) в двух экземплярах, без нотариального засвидетельствования, его электронную копию;

– **легализованную выписку** из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны его учреждения (выписка должна быть датирована не позднее одного года до подачи заявления о регистрации) с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для собственника имущества, для учредителей, являющихся иностранными организациями;

– копию документа, удостоверяющего личность, с переводом на белорусский или русский язык (подпись переводчика нотариально удостоверяется) – для собственника имущества, учредителей, являющихся иностранными физическими лицами;

– оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины;

– оригинал свидетельства о государственной регистрации реорганизуемой организации в случае реорганизации в форме слияния либо разделения.

До подачи в регистрирующий орган для государственной регистрации документов собственник имущества, учредители создаваемой коммерческой организации должны:

– согласовать с регистрирующим органом наименование коммерческой организации;

– определить предполагаемое местонахождение организации;

– принять решение о создании коммерческой организации и подготовить ее устав (учредительный договор);

– сформировать уставный фонд – для коммерческих организаций, открыть временный счет в банке, небанковской кредитно-финансовой организации – при внесении денежного вклада в уставный фонд, провести оценку стоимости неденежного вклада – при внесении в уставный фонд недежного вклада.

На дату осуществления государственной регистрации изменений и (или) дополнений, вносимых в уставы коммерческих организаций (учредительные договоры – для коммерческих организаций, действующих только на основании учредительных договоров), уставные фонды коммерческих организаций должны быть сформированы в размерах, предусмотренных их уставами (учредительными договорами), если иное не установлено законодательными актами.

Минимальный размер уставного фонда устанавливается в сумме, эквивалентной:

100 базовым величинам – для закрытых акционерных обществ;

400 базовым величинам – для открытых акционерных обществ.

Коммерческие организации самостоятельно определяют размер уставных фондов, за исключением ОАО и ЗАО (согласно Декрету Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования»).

Подача документов в соответствующие органы и внесение платы не означает, что субъект хозяйствования будет зарегистрирован. Существуют законодательно установленные основания для отказа в государственной регистрации субъекта хозяйствования. К ним относятся:

• расположение юридического лица в жилом помещении без соответствующего решения исполнительного комитета, принятого в отношении данного юридического лица;

• нарушение установленного порядка создания предприятия;

• несоответствие учредительных документов требованиям законодательства;

• непредставление полного перечня документов, предусмотренных законодательством, и др.

Отказ в государственной регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

При принятии решения о государственной регистрации субъекта хозяйствования сведения о нем вносятся в Единый государственный регистр и выдается свидетельство о регистрации.

Государственной регистрации подлежат ассоциации (союзы) – объединения коммерческих и (или) некоммерческих организаций, объединения коммерческих организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, потребительские кооперативы, торгово-промышленные палаты, учреждения, товарищества собственников.

Органы, осуществляющие государственную регистрацию организации (предприятия), определены Положением о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования и другими законодательными актами.

После государственной регистрации для субъектов хозяйствования наступает организационный период, в течение которого они обязаны легализовать деятельность путем проведения следующих действий:

• в 10-дневный срок со дня государственной регистрации стать на учет в качестве налогоплательщика в налоговой инспекции по месту своего расположения;

• зарегистрироваться в органах статистики с присвоением кодов видов деятельности;

• выбрать обслуживающий банк и открыть в нем расчетный счет, зачислив на него при необходимости сформированный в установленном порядке и размере уставный фонд;

• стать на учет в Фонд социальной защиты населения;

• нанять квалифицированный персонал;

• заключить договоры аренды административных и производственных помещений, расчетно-кассового обслуживания и иные хозяйственные договоры;

• обеспечить движение денежных средств по расчетному счету в срок не позднее 3 месяцев со дня его открытия;

• разместить органы управления юридического лица по указанному в учредительных документах адресу, а также обеспечить нахождение по этому адресу бухгалтерских документов и отчетности.

Кроме того, субъекты хозяйствования обязаны:

• своевременно уплачивать налоги и сборы;

• обеспечивать надлежащий учет деятельности;

• обеспечивать безубыточную деятельность;

• контролировать состояние чистых активов по отношению к уставному фонду и своевременно принимать решения об уменьшении либо увеличении уставного фонда;

• вносить необходимые изменения и дополнения в учредительные документы при изменении состава участников, смене юридического адреса, изменении размера уставного фонда и др.

2.4. Организационно-правовые формы предприятий АПК

Акционерным обществом (АО) **признается такое хозяйственное общество, которое имеет уставный фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости, и которое несет ограниченную ответственность по обязательствам только своим имуществом; участие акционера в производственной деятельности акционерного общества не является обязательным.** Однако участники акционерного общества (акционеры) несут убытки, связанные с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. И наоборот, АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам акционеров.

Основным учредительным документом АО является его устав, который должен содержать следующие сведения: полное и сокращенное фирменное наименование АО; место его нахождения; тип АО (от-

крытое или закрытое); количество, номинал, категории акций и виды привилегированных акций, права владельцев акций каждой категории (вида); размер уставного капитала; структуру и компетенцию органов управления АО и порядок принятия ими решений; порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров; перечень вопросов, для решения которых необходимо квалифицированное большинство голосов или единогласие; сведения о филиалах и представительствах.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым.* Такое АО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым*.

Акция – это ценная бумага, свидетельствующая о вкладе ее владельца в уставный фонд акционерного общества. Акция дает право ее владельцу на участие в управлении и получение доли прибыли (дивиденды). Сумма всех акций составляет уставный фонд.

Акции могут быть именными, на предъявителя, простыми и привилегированными.

Именная акция закрепляется за каким-либо лицом посредством занесения в реестр акционерного общества соответствующих записей. ***Акция на предъявителя*** принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за каким-либо конкретным лицом. Передача акции на предъявителя означает автоматическую смену ее владельца. ***Простые (обыкновенные) акции*** позволяют получать доход в зависимости от результатов деятельности акционерного общества и голосовать на общем собрании акционеров. ***Привилегированные акции*** позволяют получать доход в виде заранее фиксированной суммы. В случае ликвидации акционерного общества владельцы этих акций получают выплаты в первую очередь. Однако владельцы таких акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров.

Все акции должны быть обеспечены имуществом.

Если расчет осуществляется на дату образования акционерного общества, то балансовая стоимость обыкновенной акции будет равна номинальной стоимости акции.

Уставный капитал АО состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер

имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного фонда для открытых акционерных обществ должен быть равен сумме, эквивалентной 400 базовым величинам, для закрытых акционерных обществ – 100 базовым величинам. Минимальные размеры уставных фондов определяются в белорусских рублях исходя из размера базовой величины, установленного на день, в который устав (изменения и (или) дополнения, связанные с изменением размера уставного фонда) представляется в регистрирующий орган.

При учреждении АО все акции размещаются среди учредителей.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в уставном капитале.

Общее собрание определяет:

– генеральную линию развития акционерного общества;

– изменение устава и размеров уставного фонда;

– избрание членов совета директоров;

– утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;

– распределение прибыли;

– решение о реорганизации и ликвидации акционерного общества.

Решение отдельных вопросов может быть передано совету директоров (наблюдательному совету), если это оговорено в уставе. Решение принимается большинством (3/4) голосов владельцев акций, принимающих участие в собрании.

Совет директоров **(наблюдательный совет)** осуществляет общее руководство деятельностью АО, кроме вопросов, относящихся к исключительной компетенции общего собрания. В исключительную компетенцию совета директоров входит решение тех вопросов, которые не могут быть переданы исполнительному органу, а именно:

• определение приоритетных направлений деятельности АО;

• созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров;

• утверждение повестки дня общего собрания;

• рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;

• определение рыночной стоимости имущества;

• использование резервного и иных фондов АО.

Члены совета директоров избираются общим собранием акционеров сроком на один год. Полномочия члена совета директоров (всего состава совета) могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания.

Руководство текущей деятельностью АО осуществляется директором (генеральным директором) или директором и правлением, а в отдельных случаях (по решению общего собрания и договору, утвержденному советом директоров) – управляющим.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) **признается общество, учрежденное двумя и более лицами, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, право на владение которыми не подтверждается акциями, и несущее ответственность только в пределах своего имущества.** Участники ООО, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Уставный фонд ООО состоит из вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. Уставный фонд ООО должен быть внесен на момент регистрации общества его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся часть уставного фонда подлежит формированию его участниками в течение первого года деятельности общества.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников. Общество может быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в акционерное общество или в производственный кооператив по единогласному решению его участников.

Общество с ограниченной ответственностью по сравнению с другими организационно-правовыми формами хозяйствования имеет следующие *особенности*: не требует обязательного личного участия своих членов в делах общества, поскольку является разновидностью объединения капиталов; уставный фонд общества разделен на доли участников в зависимости от ответственности по долгам общества.

Обществом с дополнительной ответственностью *(ОДО)* признается общество, учрежденное двумя или более лицами, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, а уставом определен размер имущественной ответственности участников при недостаточности имущества общества для обеспечения его ответственности. ОДО является разновидностью общества с ограниченной ответственностью, так как на него распространяются все общие правила ООО. При недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов

участники ОДО могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом. Однако размер этой ответственности ограничен – он касается не всего их личного имущества, что характерно для полного товарищества, а лишь его части – одинакового для всех кратного размера и сумм внесенных вкладов (например, трехкратный и т. п.). С этой точки зрения ОДО занимает промежуточное место между обществами и товариществами [8].

Общества с ограниченной ответственностью и другие коммерческие организации *самостоятельно* определяют размеры уставных фондов, за исключением закрытых и открытых акционерных обществ, а также коммерческих организаций, для которых с учетом пункта 2 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1, соответствующим законодательством устанавливаются минимальные размеры уставных фондов.

Производственным кооперативом **признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.**

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим собранием его членов. Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. К *исключительной компетенции общего собрания* членов кооператива относятся:

• изменение устава кооператива;

• образование наблюдательного совета и прекращение полномочий его членов, а также образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу не принадлежит его наблюдательному совету;

• прием и исключение членов кооператива;

• утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;

• решение о реорганизации и ликвидации кооператива. При принятии решений общим собранием член кооператива имеет один голос. Он вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае

ему должна быть выплачена стоимость пая или выделено имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению его членов или ликвидирован.

Производственный кооператив имеет следующие *отличия* от товариществ и обществ:

• во-первых, основан на добровольном объединении физических лиц – граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности кооператива личным трудом. Соответственно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами независимо от размеров своего имущественного вклада;

• во-вторых, полученная в кооперативе прибыль распределяется с учетом трудового участия членов кооператива, а не имущественного вклада (пая);

• в-третьих, члены кооператива несут дополнительную субсидиарную ответственность по его долгам в заранее определенном уставом размере.

Ответственность субсидиарная – это дополнительная ответственность лиц, которые наряду с должником отвечают перед кредитором за надлежащее исполнение обязательства. В случае неисполнения денежных обязательств должником дополнительная ответственность возлагается на вышестоящую организацию, предоставившую, например, гарантию при выдаче ссуды. Ответственность субсидиарная применяется в целях покрытия убытков хозяйственной деятельности производственных кооперативов, когда его члены в пределах паевого взноса несут ответственность по обязательствам кооператива. Такой вид ответственности производственного кооператива в определенной мере сближает его с обществом с дополнительной ответственностью.

Унитарным предприятием **признается коммерческая организация с неделимым уставным фондом, не имеющая права собственности на закрепленное за ней собственником имущество.**

Унитарное предприятие имеет ряд *особенностей*:

• не наделяется правом собственности на закрепленное за ним имущество. Собственником этого имущества остается учредитель;

• имущество унитарного предприятия является неделимым и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

• право ответственности сохраняется за учредителем, а имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения либо оперативного управления);

• во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы **государственные** (республиканские или коммунальные) унитарные предприятия либо **частные** унитарные предприятия. В период перехода страны от административно-командной к рыночной экономике удельный вес государственных предприятий наибольший.

Государственным унитарным **является предприятие с неделимым уставным фондом, имущество которого находится в собственности государства.** Его уставный фонд формируется за счет бюджетных ассигнований, вкладов других государственных предприятий или иных источников государственных средств.

Различают государственные унитарные предприятия, находящиеся в государственной собственности, и коммунальные унитарные предприятия, являющиеся собственностью местных органов власти.

В отличие от предприятий других организационно-правовых форм, государственные унитарные предприятия принадлежат государству. В связи с этим они обладают значительными финансовыми возможностями для расширения и совершенствования производства за счет государственных средств. Государственная собственность обеспечивает им высокий рейтинг кредитоспособности, что облегчает возможность получения кредитов. Это, как правило, крупные и сверхкрупные предприятия. Они предметно специализированы и характеризуются развернутой производственной структурой, наличием большого количества структурных подразделений: производств, цехов, участков.

На 1 января 2016 г. в сельском хозяйстве функционировало 1469 организаций (табл. 2.1) следующих организационно-правовых форм: ОАО – 580 (что составляет 39,5 % от их общего количества), ЗАО – 32 (2,2 %), ООО – 168 (11,4 %), унитарных предприятий – 452 (30,8 %) и производственных кооперативов – 225 (15,3 % их общего количества).

В сравнении с 2006 г. количество сельскохозяйственных организаций сократилось на 431 единицу. Процесс реформирования субъектов хозяйствования в отечественном АПК продолжается.

Таблица 2.1. **Распределение сельскохозяйственных организаций по организационно-правовым формам и формам собственности (на 1 января)**

Показатели	Годы							
	2006	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Организационно-правовые формы								
Всего юридических лиц	1900	1639	1613	1564	1530	1497	1454	1469
В т. ч.: ОАО	102	173	374	482	489	510	520	580
ЗАО	34	27	26	25	29	35	31	32
ООО	64	110	117	136	148	152	150	168
ОДО	14	25	20	17	16	13	12	12
унитарные предприятия	578	543	535	511	483	439	423	452
сельскохозяйственные производственные кооперативы	1108	761	541	393	364	348	318	225
Структура сельскохозяйственных предприятий по организационно-правовым формам, %								
Всего юридических лиц	100	100	100	100	100	100	100	100
В т. ч.: ОАО	5,4	10,6	23,2	30,8	32,0	34,1	35,8	39,5
ЗАО	1,8	1,6	1,6	1,6	1,9	2,3	2,1	2,2
ООО	3,4	6,7	7,3	8,7	9,7	10,2	10,3	11,4
ОДО	0,7	1,5	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8	0,8
унитарные предприятия	30,4	33,1	33,2	32,7	31,6	29,3	29,1	30,8
сельскохозяйственные производственные кооперативы	58,3	46,4	33,5	25,1	23,8	23,2	21,9	30,8
Наличие крестьянских (фермерских) хозяйств	2222	2001	2118	2337	2436	2475	2482	2500

2.5. Сущность, роль и значение малого бизнеса

К малому предприятию (МП) относится коммерческая организация в любой сфере деятельности, которая по своим критериям, установленным государством, относится к малому бизнесу.

Предприниматели без образования юридического лица также относятся к малому бизнесу.

Экономика любого государства не может нормально развиваться без оптимального сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. Это доказывает вся история экономического развития ведущих стран мира.

С *экономической стороны* роль и значение малого бизнеса можно определить с помощью следующих показателей:

• доли валового внутреннего продукта, создаваемого в малом бизнесе;

• доли национального дохода, создаваемого в малом бизнесе;

• доли мелких предприятий в общем количестве коммерческих предприятий;

• доли трудоспособного населения, занятого в малом бизнесе;

• доли малого бизнеса в экспорте продукции;

• доли налогов, поступающих от малого бизнеса, в их общей величине;

• доли отдельных видов продукции или услуг, производимых малым бизнесом, в общем их объеме;

• доли основного капитала, функционирующего в малом бизнесе.

С увеличением значений этих показателей, естественно, возрастает роль малого бизнеса в экономике страны.

Социальная значимость малого бизнеса выражается в снижении уровня безработицы; в более полном удовлетворении потребностей граждан в продукции и услугах; в улучшении качества обслуживания; в формировании среднего класса в обществе как основы для развития экономики и повышения жизненного уровня граждан; в формировании многочисленного класса мелких собственников, которые в наибольшей степени заинтересованы в обеспечении порядка и стабильности в обществе и экономике; в снижении социальной напряженности в обществе.

В мировой практике для отнесения предприятий к малым используется более 50 критериев. Но наиболее часто применяемыми критериями являются:

• средняя численность занятых на предприятии работников;

• ежегодный оборот предприятия;

• величина активов.

***Малое предприятие* – это предприятие, соответствующее законодательно установленным для отдельных отраслей экономики критериям численности работников, реже – оборота, и получающее налоговые льготы по кредитам и другие виды государственной поддержки.**

Малые предприятия представляют собой малое предпринимательство, могут быть созданы частным лицом и предприятием любой формы собственности. Малое предприятие может быть «одноклеточным» и более сложным, иметь филиалы, участки, представительства и различные организационно-правовые формы.

В соответствии со статьей 3 Закона Республики Беларусь «О под-

держке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся:

- **индивидуальные предприниматели**, зарегистрированные в Республике Беларусь;

- **микроорганизации** – зарегистрированные в Беларуси коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год **до 15 человек включительно**;

- **малые организации** – зарегистрированные в Беларуси коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год **от 16 до 100 человек включительно.**

К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Беларуси коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

В 2015 г. удельный вес работников, занятых в сфере малого и среднего бизнеса, составил 31,9 % от общей численности занятых в экономике; доля выручки от реализации продукции малого и среднего бизнеса составляет 39,6 % от общереспубликанского значения, объем экспорта – 48,4 %.

Для государственной регистрации малого предприятия следует представить учредительный договор и устав предприятия. В учредительном договоре определяются отношения между предприятием и его учредителем, финансовые связи, уставный капитал, порядок отчисления из прибыли в пользу учредителя. Уставом малого предприятия определяются цели его деятельности, порядок образования имущества предприятия, порядок управления и распределения прибыли, условия реорганизации и прекращения его деятельности.

Малое предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Оно отчитывается о результатах своей хозяйственной деятельности перед учредителями в порядке, определенном учредительным договором.

В современных условиях дальнейшее развитие малого бизнеса в количественном и качественном плане является важнейшим фактором поступательного подъема национальной экономики.

Таким образом, **сильные стороны малых и средних предприятий** заключаются в простой и четкой организационной структуре, высокой скорости принятия решений, умении приспособиться к динамичному спросу, креативности.

Для подавляющего большинства малых предприятий основным источником стартового капитала или пополнения средств, уже вложенных в бизнес, является самофинансирование, и лишь в случае достаточно успешного ведения деловых операций появляется возможность использовать банковский кредит. На техническое перевооружение производства требуются значительные средства, а получение кредита связано с большим риском его несвоевременного возврата, следовательно, и банкротства.

2.6. Современные организационно-экономические объединения предприятий

Функционирование предприятий в условиях рынка предусматривает трансформацию организационно-экономических форм и структур основных хозяйственных звеньев в целях обеспечения адаптации их к рыночной среде и активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

Создание любого кооперативно-интеграционного формирования предполагает структурные преобразования и развитие отношений по управлению собственностью в различных ее формах; снижение издержек в технологической цепочке «производство – переработка – сбыт продукции»; удовлетворение потребностей в техническом, материальном обеспечении и обслуживании; проведение согласованной инвестиционной, маркетинговой и кредитной политики; обеспечение эффективности производства, конкурентоспособности производимой продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Все это требует решения следующих задач:

– разработка экономического механизма, обеспечивающего рыночные взаимоотношения субъектов на паритетных началах;

– образование координационного органа управления интегрированным формированием с широкими правами и обязанностями.

Процедуру объединения можно рассматривать по двум направлениям: с созданием юридического лица или без создания такового.

Холдинг (от англ. – владение) **– юридическое лицо любой организационно-правовой формы (как правило, акционерных обществ), в состав имущества которого входят и (или) в управлении которого находятся доли (акции) в имуществе иных юридических лиц, которые обеспечивают ему право принятия или отклонения решений, принимаемых их высшими органами управления**. Холдинг может быть компанией, которая ставит перед собой задачу получить и

сохранить участие в капитале предприятий с целью контролировать либо направлять их деятельность.

При объединении юридических лиц данной формы они становятся зависимыми или дочерними обществами, теряя при этом экономическую самостоятельность, но сохраняя статус юридического лица.

В соответствии с базовыми принципами мирового корпоративного права в Гражданском кодексе Республики Беларусь определены нормы, согласно которым:

- акционер (участник) не отвечает по обязательствам общества и несет риск убытков в пределах принадлежащих ему акций (долей);
- общество не отвечает по обязательствам своих акционеров (участников);
- дочернее общество не несет ответственности по долгам основного.

Холдинг, сформированный по принципу участия, наилучшим образом использует эти преимущества. Структура холдинга включает:

- **основное (головное, материнское)** общество, которое формирует цели развития холдинга, осуществляет выработку стратегии, координирует и обеспечивает коммуникационные связи между субъектами холдинговой системы, ведет инновационную деятельность, единое финансовое руководство в целях оптимального использования ресурсов и привлечения капитала;
- **дочерние общества**, как правило, – акционерные общества, занятые производственно-коммерческой деятельностью непосредственно;
- **инфраструктуру** холдинговой компании (банки, финансовые, инвестиционные, страховые, аудиторские компании, центры экономических исследований, учебные центры и др.).

В формированиях подобного типа должно быть полное соответствие между процессом принятия решений, организационной структурой, с одной стороны, и структурой капитала – с другой, что и превращает группу из просто ассоциации разрозненных предприятий в единый организм. Холдинговая структура становится привлекательной для инвесторов, поскольку они могут идентифицировать центр контроля, а значит, и объект финансовых вложений.

Участники объединения отношения между собой и предприятиями-интеграторами строят на договорных условиях.

Главными отличиями холдингов с точки зрения **преимуществ** являются: **снижение предпринимательских рисков; четкий консолидирующий центр; наличие юридического лица, способного привлечь инвестиции; гибкость и адаптация к новым условиям**.

Однако создание структуры подобного типа привело бы к коренным изменениям производственно-экономических отношений, связанных с возможной потерей участниками значительной доли самостоятельности, к чему они пока не готовы. Более того, их нестабильное экономическое состояние не способствует углубленной интеграции.

Различают следующие **типы холдингов.**

В зависимости от способа установления контроля головной компании над дочерними фирмами выделяют: **имущественный холдинг**, в котором материнская компания владеет контрольным пакетом акций дочерней; **договорной холдинг**, в котором у головной компании нет контрольного пакета акций дочернего предприятия, а контроль осуществляется на основании заключенного между ними договора.

В зависимости от видов работ и функций, которые выполняет головная компания, различают:

чистый холдинг, в котором головная компания владеет контрольными пакетами акций дочерних предприятий, но сама не ведет никакой производственной деятельности, а выполняет только контрольно-управленческие функции. Таким образом, *чистые холдинги* выполняют только функции по участию в капитале;

смешанный холдинг, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям. *Смешанные холдинги* занимаются еще и предпринимательской деятельностью.

С точки зрения **производственной взаимосвязи компаний** выделяют:

интегрированный холдинг, в котором предприятия связаны технологической цепочкой. Данный тип холдингов получил широкое распространение в нефтегазовом комплексе, в котором под руководством головной компании объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции;

конгломератный холдинг, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, ни в коей мере не зависящий от других «дочек».

В современных условиях наиболее приемлемым вариантом объединения капиталов является создание интеграционной структуры без статуса юридического лица в форме финансово-промышленной (агропромышленной финансовой) или иной хозяйственной группы.

Созданием холдинговых структур в Беларуси активно занимаются последние четыре года. В Беларуси холдинги начали действовать с 1 апреля 2010 г., когда вступил в силу Указ Президента от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь», который стал первым документом, регулирующим создание и деятельность холдингов в Республике Беларусь. Указ № 660 дал определение понятия холдинга, четко определил круг лиц, которые могут быть участниками холдинга, урегулировал процедуру регистрации создания холдинга и внесения изменений в список его участников.

В соответствии с указом выделяются два вида холдингов. Первый вид холдинга – это объединение коммерческих организаций, в котором одна из них является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые дочерними компаниями холдинга. Такая возможность у управляющей компании возникает на *основании владения 25 %* и более акций либо долей в уставных фондах дочерних компаний холдинга – хозяйственных обществ – или обладания статусом учредителя по отношению к дочерним компаниям холдинга – унитарным предприятиям.

Второй вид холдинга представляет собой объединение коммерческих организаций, в котором управление дочерними компаниями либо участие в управлении дочерними компаниями осуществляет непосредственно *собственник 25 %* и более акций либо долей в уставных фондах этих компаний без образования управляющей компании холдинга. В этом случае все участники холдинга считаются его дочерними компаниями.

Холдинг создается на основании решения управляющей компании холдинга или собственника. При этом указом не предусматривается необходимость получения согласия дочерних компаний на вхождение в холдинг. Управляющая компания холдинга выполняет управленческие функции: проводит согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику холдинга, разрабатывает планы перспективного развития. Она обладает полномочиями выступать от имени участников холдинга в отношениях, связанных с созданием и его деятельностью, вести консолидированный учет и отчетность о финансово-хозяйственной деятельности холдинга.

Таким образом, отличительными признаками холдинга являются:

– долевое участие в капитале и контроль (управление) над деятельностью дочерних компаний;

– юридическая независимость субъектов холдинга;

– единая экономическая политика.

В целях совершенствования управления государственным имуществом, оптимизации управления государственными юридическими лицами и юридическими лицами с долей государства в уставном фонде и повышения их конкурентоспособности Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 414 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660».

С изданием Указа на законодательном уровне закреплено понятие «холдинг с участием государства» – таковым признается холдинг, управляющей компанией которого выступает государственное унитарное предприятие или хозяйственное общество с долей государства в уставном фонде 50 % и более. В отношении холдингов с участием государства установлена необходимость разработки организационно-экономического обоснования создания такого холдинга и установлены в общем виде требования к его содержанию; для управляющих компаний холдингов с участием государства предусмотрена обязанность разрабатывать стратегию развития холдинга на пятилетний период. Государственные органы должны обеспечивать мониторинг реализации стратегии и анализ эффективности управления холдингом. Также установлены требования к составу и структуре совета директоров управляющей компании холдинга, являющейся ОАО; определены особенности передачи в доверительное управление управляющей компании акций, принадлежащих Республике Беларусь или административно-территориальным единицам.

Холдинг не является юридическим лицом. Его участниками могут быть только хозяйственные общества и (или) унитарные предприятия и не могут быть юридические лица, зарегистрированные в государствах, с которыми у Республики Беларусь отсутствует соглашение, предусматривающее обмен информацией по налоговым вопросам.

На 5 июля 2016 г. в государственном реестре холдингов зарегистрировано 102 такие структуры. К АПК имеют отношение более 20 холдингов. Наряду с горизонтально интегрированными (самая распространенная форма интеграции в холдингах с государственным участием), созданы и успешно функционируют вертикальные и диверсифицированные. Примеры успешно функционирующих холдингов в АПК – «Гомельская мясо-молочная компания», агрокомбинат «Скидельский», холдинг «Могилевская молочная компания «Бабушкина крынка», агрокомбинат «Мачулищи» и др.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) **– совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества,**

полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора. Целью ФПГ является реализация инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на инновации, повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Для формирования и становления ФПГ необходим крупный собственный капитал банка, его прочное финансовое положение, соответствующая материально-техническая база. Деятельность в составе группы открывает большие перспективы для развития и обеспечения финансовой устойчивости банка, поскольку в нем концентрируются средства, депозиты, ценные бумаги, другие активы предприятий – членов группы.

В этой связи, а также в соответствии с тем, что участие юридического лица более чем в одной ФПГ не допускается, первоначальным условием создания группы является участие в ней банка, не состоящего в других группах.

Конкретный состав каждой из ФПГ определяется ее целями, задачами и возможностями. В качестве связующего, управляющего центра ФПГ наиболее часто выступают крупные банковские структуры.

Для координации хозяйственной деятельности и ведения дел учреждается центральная компания, являющаяся юридическим лицом, или определяется головное предприятие, наделенное соответствующими полномочиями.

Механизм взаимоотношений предприятий ФПГ базируется на подходах, при которых взаиморасчеты производятся не по отдельным стадиям воспроизводственного процесса, а по конечному продукту в зависимости от индивидуального вклада каждого предприятия в полученный результат.

Доходом ФПГ является консолидированная прибыль ее участников. При ведении группой сводного (консолидированного) баланса прибыль отражается в балансе Центральной компании (головного предприятия). По ее обязательствам, возникшим в результате участия в деятельности группы, участники несут солидарную ответственность.

Сложность образования финансово-промышленной или агропромышленной финансовой группы на данном этапе состоит в том, что для ее создания необходим участник, выполняющий кредитно-финансовые функции, располагающий свободными денежными ресурсами.

Среди участников ФПГ обязательно наличие как организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, так и банков, других

кредитных организаций (инвестиционные и финансовые компании, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации, лизинговые компании). Такое участие обусловлено их ролью в обеспечении инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе.

Под *ассоциацией* понимается объединение по договору коммерческих организаций в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Выход из нее, равно как и вступление в другие договорные объединения, осуществляется без согласия с другими участниками.

Ассоциации отводится роль органа, координирующего коммерческую и финансовую деятельность предприятий по производству, переработке и реализации готовой продукции. Основное ее назначение – выполнение функций хозяйственного органа самоуправления на основе сочетания интересов участников, совместной реализации общих программ и достижения сбалансированного развития.

Данная форма объединения имеет преимущества перед другими в случае, если участники ассоциации располагают необходимыми материально-денежными ресурсами, а в рамках ассоциации решают общие вопросы по поиску новых рынков сбыта, о представительстве в других странах, об отстаивании интересов в исполнительных и законодательных органах и т. д.

В то же время как форма объединения ассоциация имеет ряд **негативных** для рыночной экономики сторон:

- она не должна быть коммерческой, т. е. не имеет права заниматься предпринимательской деятельностью и извлекать прибыль;
- ассоциация (союз) обязана преобразоваться в хозяйственное общество (АО, ООО, ОДО) или товарищество, если перед ней стоит задача осуществления предпринимательской деятельности;
- доходы от предпринимательской деятельности не подлежат распределению между организациями, образовавшими ассоциацию (союз), а используются для нужд созданной ассоциации (союза).

Решение таких актуальных задач, как привлечение в отрасль инвестиций, аккумулирование, вложение и контроль за использованием средств, направляемых на развитие организаций отрасли, а также иные вопросы коммерческого порядка не могут быть включены в компетенцию ассоциации.

2.7. Предприятие – объект государственного регулирования

Государственное регулирование экономической деятельности предприятий **– это целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые посредством системы функций, форм и методов создают условия для достижения поставленных целей и решения важнейших экономических и социальных задач по адаптации предприятий к соответствующему этапу развития экономики.**

Главным в регулирующей роли государства является: во-первых, создание условий для стимулирования хозяйственной активности предприятий в целях полного использования экономического потенциала субъектов хозяйствования; во-вторых, воздействие на экономику в тех областях, в которых рыночные механизмы несостоятельны; в-третьих, воздействие на рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий для функционирования рыночного механизма.

Государственное регулирование производственной деятельности предприятий осуществляется на основе административных и экономических методов, взаимосвязанные между собой.

Административно-распорядительные методы базируются на силе государственной власти и включают *меры запрета, разрешения* и *принуждения.* Они в основном носят обязательный характер и оформляются в виде законодательных актов, распоряжений и постановлений. К ним можно отнести распределение централизованных инвестиций и других контролируемых государством ресурсов, субсидии и дотации, лицензирование отдельных видов деятельности, квотирование экспорта и контроль за импортом. К мерам принуждения относятся выработанные государством правила и условия, соблюдение которых обязательно для хозяйствующих субъектов (например, требования в области охраны труда).

Среди мер прямого воздействия на функционирование предприятий важное значение имеет *государственный заказ,* позволяющий воздействовать на спрос, активно влиять на экономику предприятия, оживлять и расширять производство. На основе госзаказа осуществляются закупки продукции для жизнеобеспечения страны, национальной безопасности, реализации региональных, республиканских и межгосударственных целевых программ, развития регионов. Госзаказ способствует обеспечению оптимальных пропорций между спросом и

предложением, выполняет функции гаранта жизнеобеспечения всех социальных слоев населения, формирует страховые запасы и резервные фонды, прежде всего продуктов питания. Госзаказ осуществляется на основе государственного контракта и заключаемых в соответствии с ним договоров поставки.

Заказы на поставку товаров для государственных нужд размещаются в основном на *конкурсной основе*. Исключение составляют предприятия-монополисты, которых государство обязывает заключать контракты на поставку товаров для государственных нужд.

В качестве мер стимулирования поставщиков товаров для государственных нужд могут использоваться экономические методы: кредиты на льготных условиях; льготы по налогам и другим платежам в бюджет; целевые дотации и субсидии; приоритетное обеспечение централизованно регулируемыми материальными ресурсами.

В особых случаях государство может оказывать финансовую помощь предприятиям, предоставляя им субсидии, субвенции или дотации. ***Субсидирование*** осуществляется с определенными целями. Например, субсидии могут выдаваться на обновление техники или технологии, для реорганизации и реструктуризации предприятия. ***Дотация*** представляет собой финансовую помощь предприятию из госбюджета для покрытия убытков. Субсидии и дотации являются трансфертными платежами правительства, т. е. предполагается одностороннее движение денег, не связанное с оплатой товаров и услуг.

В системе государственного регулирования экономики в целях защиты жизненно важных интересов человека, общества и государства, а также повышения качества обслуживания населения, соблюдения экономических, санитарных и других норм и правил используется ***лицензирование***. **Виды деятельности, подлежащие лицензированию, определяются законом и осуществляются только при наличии официального документа – *лицензии,* в которой разрешается указанный вид деятельности в течение установленного срока.**

Важное место в системе государственного регулирования экономики предприятий занимает ***стандартизация,*** **которая устанавливает нормы, правила и характеристики в целях защиты интересов потребителей и государства**. Стандартизация обеспечивает экономию ресурсов по производству продукции (работ, услуг), их качество в соответствии с доступным уровнем развития науки и техники.

Для подтверждения соответствия продукции (работ, услуг) установленным требованиям проводится ***сертификация,*** которая подтверждается выдачей сертификата. Например, на производство (ввоз)

продукции, касающейся здоровья человека, требуется гигиенический сертификат.

Для различения производимых сходных товаров и услуг разных производителей используются ***товарные знаки***. Товарные знаки регистрируются, после чего на имя юридического или физического лица выдается свидетельство, удостоверяющее исключительное право владельца в отношении данного товара или услуги.

К мерам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности относится ***квотирование*** – ограничение производства, экспорта и импорта отдельных товаров и услуг в натуральном или стоимостном выражении, вводимое на определенный срок по отдельным странам или группам стран.

К **экономическим методам** воздействия государства на экономическую деятельность предприятий относятся методы, которые осуществляются в рамках:

1. **Фискальной политики государства** (методы льготного налогообложения). Под фискальной политикой государства понимается регулирование экономики посредством системы налогообложения с целью ее стабилизации и оживления.

Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для предприятий, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики, для стимулирования развития малого бизнеса, для тех предприятий, которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего производства. Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска продукции и оказании всевозможных услуг.

2. **Финансово-кредитной политики** (методы государственного регулирования ставки рефинансирования, операций на открытом рынке ценных бумаг). Под финансово-кредитной политикой понимается целенаправленное управление государством **банковским процентом, денежной массой и кредитами.**

3. **Научно-технической и инновационной политики** (методы государственного регулирования и стимулирования комплексного развития науки и техники, внедрения их результатов в производство с целью активизации инновационной деятельности предприятий). *Под единой научно-технической политикой государства понимается система целенаправленных мер, обеспечивающих комплексное развитие науки и техники, внедрение их результатов в народное хозяйство.*

Выбор приоритетов в развитии науки и техники необходим в связи с важностью их реализации, с тем чтобы страна не отстала в своем развитии от ведущих стран мира, а также в связи с ограниченностью ресурсов государства. Выбор приоритетов необходим не только в направлениях НТП, но и среди отраслей народного хозяйства.

4. **Инвестиционной политики.** В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность с помощью самых различных рычагов: финансово-кредитной и налоговой политики; предоставления самых различных льгот предприятиям, вкладывающим инвестиции в реконструкцию и техническое перевооружение производства; амортизационной политики; создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций; научно-технической политики и др. При этом государство должно всегда помнить, что будущее экономики страны в значительной степени зависит от того, какую оно проводит инвестиционную политику.

5. **Амортизационной политики.** Особая роль как инструменту государственного регулирования производственной деятельности предприятия принадлежит ***амортизации.*** Через амортизацию переносится стоимость средств труда (по мере их физического и морального износа) на производимый продукт. В последующем эта часть стоимости используется для возмещения изношенных средств труда. Через норму амортизации государство активно влияет на структуру основных средств, стимулирует внедрение новой техники на предприятиях, что ведет к улучшению качества продукции, уменьшению ее цены, повышению конкурентоспособности.

Ускорение обновления основного капитала обеспечивает *ускоренная амортизация*.

6. **Прогнозирования, планирования, программирования развития экономики.** *Планирование – это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий: выбор и научную постановку целей, определение средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития.* Общегосударственное планирование направлено на увязку всех факторов производства и сбалансированность натурально-вещественных и финансово-стоимостных потоков, обеспечение рационального и эффективного использования ресурсов для достижения поставленных целей.

Сущность индикативного планирования заключается в том, что государство на основе детального анализа функционирования эко-

номики за предшествующий период, исходя из экономической политики и имеющихся ресурсов, устанавливает на плановый период основные макроэкономические показатели: темпы роста валового национального продукта и национального дохода, уровень инфляции и безработицы, минимальный размер заработной платы, дефицит бюджета, ставку процента и др. Все эти показатели в совокупности характеризуют состояние экономики на плановый период. При этом государство должно закладывать в план такие величины макроэкономических показателей, которые в совокупности положительно бы влияли на развитие экономики страны и жизненный уровень населения.

В системе государственного регулирования усиливается роль **прогнозирования**, которое может выступать как самостоятельная форма регулирования и как научно-аналитическая стадия планирования. *Прогнозирование* – это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно обоснованном суждении о перспективах развития объекта, а также об альтернативных путях их достижения. Социально-экономическое прогнозирование является способом предвидения, представления о будущем, которое обусловлено закономерностями общественного развития и действием разнообразных и разнонаправленных факторов в прогнозируемом периоде.

Программирование как форма государственного регулирования призвано обеспечить решение важнейших проблем развития национальной экономики, региональных, межотраслевых, отраслевых, научно-технических, социальных, экологических и других проблем. Оно должно обеспечить комплексный подход и целенаправленное распределение ресурсов для решения выделенной проблемы и достижения поставленной цели. Программы могут разрабатываться на любом уровне управленческой иерархии, охватывать долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный периоды.

7. **Ценообразования. Ценообразование** – один из рычагов воздействия государства на экономику и предпринимательскую деятельность. Используя ценовую политику, государство тем самым воздействует на совокупный спрос и совокупное предложение товаров, перераспределение дохода и ресурсов, обеспечение минимального прожиточного уровня, а также на антимонопольные, антиинфляционные и другие процессы в желательном для государства направлении.

Государство должно проводить политику в области ценообразования с целью обеспечения его стабильности, что является основой борьбы с инфляцией, оживления инвестиций и подъема экономики.

Известно, что в условиях рыночных отношений цены на боль-

шинство товаров свободные, т. е. они складываются на рынке под воздействием спроса и предложения. На часть важнейших товаров и услуг первой необходимости цены и тарифы регулируются государством. Так делается практически во всех странах мира с развитой рыночной экономикой. И хотя доля товаров и услуг, цены на которые регулируются государством, незначительна, всего 10–15 % общей товарной массы, но это имеет большое значение, прежде всего для поддержания минимального прожиточного уровня. Во многих странах, в том числе и в Республике Беларусь, цены регулируются государством и на продукцию предприятий, занимающих доминирующее положение на товарных рынках.

8. Системы государственного регулирования экономики предприятия, включающей **антимонопольное регулирование,** основными направлениями которого являются: противодействие монополистической деятельности, формирование и развитие конкурентных отношений, регулирование отношений, защищающих права потребителей.

Существенное влияние на предпринимательскую деятельность государство может оказать через проведение соответствующей **внешнеэкономической политики.**

С помощью внешнеэкономической деятельности (таможенных тарифов, протекционизма, принятия законов, создающих благоприятные условия для иностранных инвестиций и свободного выхода отечественных предпринимателей на мировой рынок, и других мер) государство может расширить свои экспортные возможности, улучшить структуру экспорта, получить положительное сальдо торгового баланса, создать условия для конкуренции и улучшить качество отечественной продукции, привлечь иностранные инвестиции в отечественную экономику, а также получить значительную выгоду от международного разделения труда, что, в свою очередь, является основой для стабилизации и подъема экономики.

Таким образом, *государственное регулирование экономики предприятий* включает систему взаимосвязанных экономических и административных форм, методов и инструментов, которые применяются с учетом специфики формирования в Республике Беларусь социально ориентированной рыночной экономики.

Л е к ц и я 3. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

3.1. Земля – главное средство производства в сельском хозяйстве, ее особенности

Земля является важнейшим условием существования человеческого общества. В различных отраслях экономики роль земли не одинакова. В промышленности, например, она используется как пространственный операционный базис. Но только в сельском хозяйстве земля становится главным средством производства; здесь она функционирует одновременно как предмет труда и как средство труда. Предметами труда называют все то, на что направлен труд человека. Обрабатывая землю, обеспечивается развитие растений. Земля, обладая определенными механическими, физическими, химическим и биологическими свойствами, воздействует на растения. Таким образом, в первом случае она выступает как предмет труда, во втором – как средство труда.

Земля как средство производства отличается от всех остальных рядом специфических особенностей.

Первая особенность заключается в том, что земля является продуктом природы, а другие средства производства – результатом труда человека. Лишь плодородие верхнего слоя земли (почвы) отчасти зависит от результатов труда. Таким образом, земля искусственно невоспроизводима.

Вторая особенность земли – ее территориальная (пространственная) ограниченность. С экономической точки зрения это означает недостаточность территории, обладающей сочетанием свойств и природных условий, благоприятных для сельскохозяйственного производства; необходимость и возможность использования земли в тех пространственных пределах, которые определены природой.

Третья особенность – незаменимость, т. е. земля не может быть заменена никакими другими средствами производства.

Четвертая особенность – неоднородность земельных участков по качеству, вследствие чего при равных вложениях на единицу площади получают различное количество продукции.

Важнейшей отличительной особенностью земли является плодородие. Различают естественное, искусственное и экономическое плодородие. *Естественное (потенциальное) плодородие* почвы – это результат длительного естественного почвообразующего процесса. Оно определяется запасами питательных веществ, их доступностью для

растений, физическими, механическими и другими свойствами почвенного слоя, сформировавшегося в условиях определенного климата.

Искусственное плодородие почвы представляет собой результат многогранного воздействия человека на почву с помощью обработки, внесения удобрений, осуществления мелиоративных и почвозащитных работ и других мероприятий.

Экономическое (эффективное) плодородие – это результат совместного действия факторов естественного и искусственного плодородия. Его объективным показателем является урожайность. Для сравнения экономического плодородия почвы применяют такой показатель, как уровень плодородия, который выражает выход продукции земледелия в расчете на единицу площади (*абсолютное* плодородие) или выход той же продукции на единицу затрат с учетом ее качества (*относительное* плодородие). Эти показатели могут исчисляться как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Пятая особенность – постоянство местонахождения, т. е. необходимость использования земельного участка там, где он размещается.

Шестая особенность состоит в том, что земля при правильном использовании не изнашивается, не ухудшается, а, напротив, улучшает свои свойства, тогда как другие средства производства физически изнашиваются, морально устаревают и подлежат замене на новые.

3.2. Состав и структура земельного фонда Республики Беларусь

Земельный фонд Республики Беларусь представляет собой все земельные ресурсы страны – 20,760 млн. гектаров. Особенности и назначение единого земельного фонда как объекта собственности и хозяйствования определили необходимость его учета: по *целевому назначению, хозяйственному использованию, качественному состоянию, административно-территориальному делению.*

В соответствии с *целевым назначением* единый земельный фонд подразделяется на следующие категории:

– земли сельскохозяйственного назначения;

– земли населенных пунктов, садоводческих товариществ и дачного строительства;

– земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения;

– земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения;

– земли лесного фонда;

– земли водного фонда;

– земли государственного запаса.

По *характеру хозяйственного использования* земли подразделяются на несельскохозяйственные угодья и сельскохозяйственные угодья. В составе земельного фонда АПК различают общую земельную площадь и площадь сельскохозяйственных угодий. К общей земельной площади относится вся территория, закрепленная за землепользователем, а к сельскохозяйственным угодьям – земли, пригодные и систематически используемые для ведения сельскохозяйственного производства. *Сельскохозяйственные угодья включают пашню, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения.*

Пашня включает сельскохозяйственные угодья, систематически обрабатываемые и используемые для посевов различных сельскохозяйственных культур. В категорию пашни включаются и пары, т. е. пашня, которая обработана, но не засеяна с целью повышения плодородия почвы. ***Пастбища*** – земли с травяным покровом, на которых систематически осуществляют выпас животных, причем такое использование является основным. Различают естественные (или природные) пастбища и культурные (или сеяные) пастбища. ***Сенокосы*** также используются для животноводства, но эти сельхозугодья систематически используются под сенокошение. ***Многолетние насаждения*** включают сады, ягодники, виноградники, хмельники, цитрусовые, чайные и иные плантации.

Состав и структура сельскохозяйственных угодий может изменяться. Переход одного вида территории в другой называется трансформацией сельскохозяйственных угодий.

Соотношение отдельных видов земельных угодий образует соответственно **структуру** общей земельной площади или сельскохозяйственных угодий. Структура последних в нашей стране зависит, как правило, от зональных особенностей землепользования и имеет в связи с этим значительные различия как по областям, так и по административным районам, отдельным предприятиям. Основными пользователями земель сельскохозяйственного назначения являются сельскохозяйственные предприятия. На их долю приходится 87,2 % площади сельскохозяйственных угодий.

Данные о наличии земель в Республике Беларусь и их распределении по категориям и основным землепользователям приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1. **Наличие земель и их использование по категориям в Республике Беларусь, тыс. гектаров (на начало года)**

Годы	Общая площадь	В том числе		
		сельскохозяйственных организаций	К(Ф)Х	граждан
Сельскохозяйственные земли				
2001	9257,7	7674,0	72,1	1396,2
2006	9011,5	7484,7	130,5	1226,5
2010	8926,9	7657,9	108,8	968,0
2011	8897,5	7673,4	115,3	924,3
2012	8874,0	7667,1	127,5	902,4
2013	8817,3	7628,1	138,3	881,4
2014	8726,4	7569,5	146,0	862,3
2015	8632,3	7505,5	153,9	842,0
2016	8581,9	7487,3	163,7	809,4
В том числе пахотные				
2001	6133,2	5004,2	58,1	1022,3
2006	5542,4	4513,8	92,8	880,2
2010	5516,5	4673,7	80,7	714,1
2011	5510,5	4698,2	85,4	682,1
2012	5506,4	4702,8	93,4	666,5
2013	5521,6	4725,3	100,9	651,6
2014	5559,7	4782,4	105,7	635,7
2015	5662,1	4896,6	112,0	623,4
2016	5677,4	4933,1	118,9	598,3

На 1 января 2016 г. сельскохозяйственные земли составляли 8,582 млн. гектаров, из них 7,487 млн. гектаров были закреплены за сельскохозяйственными организациями, что составляет 87,2 %. Площадь пахотных земель составила 5,677 млн. гектаров. При этом 86,9 % пашни закреплено за сельскохозяйственными организациями, 2,1 % – за крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В целом территория Республики Беларусь характеризуется большой распаханностью.

В Республике Беларусь земельные фонды учитываются также по *административно-территориальному* делению (областям и районам).

По *качественному состоянию* сельскохозяйственных земель выделяют: дерново-карбонатные почвы (отличаются наиболее высоким естественным плодородием, по бонитировочной шкале оцениваются в 100 баллов, их доля – 0,1 %); дерново-подзолистые (36 % всех сельхозугодий); дерново-подзолистые заболоченные (34 %); дерновые заболоченные; торфяно-болотные; пойменные; антропогенно-преобразованные.

Для учета земельных ресурсов в республике ведется земельный ка-

дастр. Среди кадастров (земельного, водного, лесного и др.) особое место занимает земельный кадастр. Это определяется спецификой его объекта – земли. Земельный кадастр – это система действий по учету, описанию и оценке земель, проводимых государством с целью получения объективных сведений о земле. Кадастр, таким образом, представляет собой специальное государственное учетно-оценочное мероприятие.

Под земельным кадастром понимается совокупность достоверных и обоснованных сведений о земле как средстве производства в сельском хозяйстве, о количестве и качестве земель (природных свойствах земель), их хозяйственном и правовом положении.

Государственный земельный кадастр включает четыре раздела.

Первый раздел содержит перечень землепользователей, документы, удостоверяющие юридические права на пользование землей, акты и порядок ведения земельных книг.

Второй раздел включает данные о количестве и качестве земель. Количественный учет ведется по видам угодий и землепользователям. На основании этих данных ежегодно составляется баланс земель. Учет качества земель осуществляется по признакам, определяющим их хозяйственную ценность как природного ресурса и средства производства. Поскольку природные свойства почв по своему хозяйственному значению неодинаковы и различно влияют на урожайность, возникает необходимость их сравнительной оценки. Такую задачу выполняет бонитировка почв, о которой говорится в третьем разделе.

Третий раздел. Бонитировка – качественная оценка почв по их естественному плодородию. При такой оценке учитываются содержание питательных веществ, водный и тепловой режимы, физические, химические, механические, биологические и другие свойства. Бонитировка позволяет дать относительную оценку природного качества почв, а также сравнительную оценку их потенциального плодородия применительно к определенным культурам при данном уровне интенсификации. Она позволяет также установить степень пригодности различных почв для возделывания тех или иных культур, выявить почвы, на которых удобрения дают наибольшую отдачу; определить очередность и объемы основных мелиоративных и других мероприятий по повышению плодородия земель и выделить агропроизводственные группы почв для экономической оценки. Бонитировка почв проводится по 100-балльной системе.

Четвертый раздел кадастра содержит систему необходимых сведений и документов о правовом режиме земель.

3.3. Экономические показатели эффективности использования земли

Под эффективностью использования земли следует понимать уровень ведения на ней хозяйства. Она характеризуется выходом продукции с единицы площади и ее себестоимостью.

Эффективность использования земли в сельском хозяйстве определяется системой показателей. Важнейшими из них являются урожайность сельскохозяйственных культур и себестоимость единицы продукции.

Обобщающую оценку экономической эффективности использования земли дают стоимостные показатели: стоимость валовой продукции земледелия, валовой доход, прибыль от реализации продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, на единицу производственных затрат.

Показатели эффективности использования земель в сельском хозяйстве можно разделить на две группы: натуральные и стоимостные.

К ***натуральным*** относятся:

– урожайность отдельных сельскохозяйственных культур, ц/га; т/га;

– выход кормовых единиц и переваримого протеина с 1 га сельскохозяйственных угодий, пашни, ц/га;

– производство зерна на 1 балло-га зерновых, кг;

– производство животноводческой продукции на единицу земельной площади. В том числе:

– молока на 100 га сельскохозяйственных угодий;

– прироста КРС, реализация КРС на 100 га сельскохозяйственных угодий;

– прироста свиней, реализация свиней в расчете на 100 га пашни;

– производство продукции птицеводства на 100 га посевной площади зерновых.

К ***стоимостным*** показателям использования земли относятся:

– стоимость валовой продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (пашни), млн. руб.;

– стоимость валовой продукции на 1 балло-га сельхозугодий, руб.;

– выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.;

– выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на 1 балло-га сельхозугодий, руб.;

– прибыль от реализации продукции, работ, услуг в расчете на 1 балло-га сельскохозяйственных угодий, руб.;

– балансовая прибыль, чистая прибыль в расчете на 1 балло-га сельскохозяйственных угодий, руб.

Обобщающим показателем использования земли является уровень рентабельности, который отражает уровень окупаемости текущих затрат и определяется как отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции, выраженное в процентах.

В качестве дополнительных показателей применяют такие, как:

– удельный вес сельхозугодий в общей земельной площади (показатель освоенности земель в сельскохозяйственном отношении), %;

– удельный вес пашни в составе сельхозугодий (показатель распаханности сельскохозяйственных угодий), %;

– удельный вес посевов в площади пашни, %.

3.4. Факторы и пути повышения эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве

Улучшение использования земельных ресурсов – большая комплексная проблема. Она сводится к решению следующих четырех задач:

– сокращение площадей, которые по разным причинам выпадают из хозяйственного оборота, вовлечение в оборот ранее не используемых земельных участков;

– охрана почвы от эрозии и других разрушительных процессов;

– повышение плодородия земель;

– более полное использование экономического плодородия почвы.

Повышение экономического плодородия почвы достигается на основе мероприятий, которые увеличивают содержание в почве питательных веществ, улучшают агрофизические свойства и биологическую активность почвы. Этому способствуют внесение удобрений, орошение, освоение правильных севооборотов, а также высокопродуктивных сортов растений, применение интенсивных ресурсо- и энергосберегающих технологий, комплексных мер по борьбе с сорняками, болезнями и вредителями. Успешное решение всех этих задач по улучшению использования земель связано с освоением рациональной системы земледелия.

Л е к ц и я 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

4.1. Состав трудовых ресурсов

Труд – это целесообразная, сознательная и организованная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения общественных и личных потребностей людей. Труд как целесообразная деятельность человека является основным фактором процесса производства.

Основной характеристикой трудового потенциала страны, региона, предприятия являются *трудовые ресурсы*, под которыми понимается часть трудоспособного населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для работы в экономике страны, т. е. эта часть населения, занятая в экономике или способная работать, но не работающая по тем или иным причинам.

Трудовые ресурсы имеют количественную и качественную стороны. Количественно они отражаются через показатели численности трудовых ресурсов.

Критериями для выделения из общей численности населения трудовых ресурсов являются верхняя и нижняя границы трудоспособного возраста, которые устанавливаются государством с учетом социально-экономических условий. *Нижняя граница рабочего возраста в Беларуси – 16 лет, а верхняя – для женщин 58 лет, для мужчин – 63 лет. Верхняя граница рабочего возраста одновременно является началом пенсионного периода, хотя по отдельным видам работ пенсионный возраст устанавливается на 5–10 лет раньше (работы с вредными условиями труда). Таким образом, к трудовым ресурсам относится:*

• население в трудоспособном возрасте (за исключением неработающих инвалидов I и II группы и неработающих лиц, получающих пенсию по возрасту на льготных условиях), а также лица старше и младше трудоспособного возраста, занятые в экономике;

• население старше и моложе трудоспособного возраста, занятое в экономике.

Трудоспособное население состоит из двух групп: экономически активной и неактивной. Соответственно в составе трудовых ресурсов выделяют:

– *экономически активное население* – население, предоставляющее свой труд для производства материальных благ и оказания услуг;

– *экономически неактивное население* – население, включающее

учащихся дневных форм обучения, домохозяек, пенсионеров по старости и инвалидности, т. е. всех тех, кто исключен из общественного производства и по тем или иным причинам не ищет работу.

В составе экономически активного населения выделяют **занятое население** (лица, работающие на предприятиях всех форм собственности, в фермерских хозяйствах, занятые предпринимательской деятельностью; занятое население можно разделить на: работающих по найму и работающих не по найму) и **безработных**.

К *экономически неактивному* населению в трудоспособном возрасте относятся лица, которые не считаются занятыми экономической деятельностью или безработными. Соотношение численности экономически активного населения и численности населения в трудоспособном возрасте отражает *уровень экономически активного населения*. Он зависит от ряда социально-экономических, политических и демографических условий.

Качественный состав трудовых ресурсов характеризуется:

- степенью здоровья;
- образовательным и квалификационным уровнем;
- половозрастной структурой;
- уровнем социальной зрелости, интересов, потребностей работников;
- социальной структурой в зависимости от содержания и сложности труда;
- отношением к труду;
- уровнем доходов и заработной платы.

4.2. Основы рынка труда и организация труда

Рынок труда представляет собой систему экономических взаимоотношений между работодателями и государством, предъявляющими спрос на рабочую силу, и работниками (собственниками рабочей силы), предлагающими свою рабочую силу по поводу обмена индивидуальных интеллектуальных и физических способностей работника к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, приближение их к общественно необходимому уровню.

Рынок труда представляет собой систему производственных отношений между работниками (собственниками рабочей силы), предпринимателями (работодателями) и государством, во-первых, по поводу обмена индивидуальной способности к труду на фонд жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы, и, во-вто-

рых, по поводу размещения работников в системе общественного разделения труда в соответствии с законами товарного производства и обращения.

Рабочая сила как товар, выступая на рынке в качестве объекта купли-продажи, имеет стоимость, включающую стоимость жизненных средств, необходимых для ее воспроизводства и обеспечения социальных стандартов на расходы семьи. Рабочая сила как товар сходна с другими ресурсами. Она имеет экономическую оценку и подвержена экономической оптимизации. Но этот товар имеет свою специфику, прежде всего в области его качества.

Качество рабочей силы определяется совокупностью свойств человека, проявляющихся в процессе труда и характеризующих его квалификацию, а также социально-психологические особенности (гибкость, мобильность, мотивированность, инновационность, профессиональную пригодность).

Компонентами рынка труда, которые воздействуют на экономику предприятия, выступают:

• *субъекты рынка труда* – наемные работники, их объединения, работодатели (предприниматели) и их союзы, государство и его органы;

• *рыночный механизм* – спрос и предложение рабочей силы, цена рабочей силы, конкуренция;

• *инфраструктура рынка труда*.

Основными субъектами рынка труда являются работодатели и наемные работники.

Система отношений на рынке труда складывается из трех компонентов:

• отношений между наемными работниками и работодателями;

• отношений между субъектами рынка труда и их представителями (профсоюзами, ассоциациями работодателей, службами занятости);

• отношений между субъектами рынка труда и государством.

Рынок труда выполняет ряд *функций*:

• организует взаимодействие работодателей и наемных работников;

• обеспечивает конкуренцию, как между работодателями, так и между наемными работниками;

• устанавливает равновесные ставки заработной платы;

• содействует решению вопросов занятости;

• осуществляет социальную поддержку безработных.

Основная функция рынка труда состоит в обеспечении через сферу обращения перераспределения рабочей силы в национальном хозяй-

стве между отраслями и сферами производства и работой незанятого населения.

Рынок труда включает в себя: спрос на рабочую силу; предложение рабочей силы; цену рабочей силы.

Спрос на рабочую силу – это потребность экономики в определенном количестве работников на конкретный момент времени, т. е. потребность той или иной отрасли, того или иного региона, предприятия в рабочей силе.

Предложение рабочей силы – это потребность различных групп трудоспособного населения в получении работы по найму и на этой основе – источника средств существования. Предложение есть возможность выбора владельцами рабочей силы между занятостью и незанятостью в экономике, выбора профессии, вида деятельности с учетом как индивидуальных интересов, так и особенностей развития производства в конкретное время в конкретном месте.

Равновесие на рынке труда определяется равенством спроса и предложения рабочей силы. Соотношение спроса и предложения характеризует ***конъюнктуру рынка труда.***

При совпадении спроса и предложения конъюнктура рынка будет *равновесной*, при превышении спроса над предложением – *трудодефицитной,* при превышении предложения над спросом – *трудоизбыточной.*

Одной из составляющих рынка труда наряду со спросом и предложением является *цена рабочей силы. Ценой* товара рабочая сила выступает заработная плата, предлагаемая за данный уровень навыков, умений и знаний при выполнении какого-либо объема и вида работ.

На состояние рынка труда оказывают влияние: уровень экономического потенциала страны; национальные особенности страны; фазы экономического цикла; численность населения, трудовых ресурсов, доля экономически активного населения, фонд рабочего времени, квалификация и образование работников и т. д.

Рынок труда следует рассматривать как сложный социально-экономический механизм, отражающий множество связей, складывающихся в обществе по поводу воспроизводства трудового потенциала в условиях товарного производства.

Особенности организации рынка труда характеризуются высокой продолжительностью общеобразовательной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, замедлением темпов прироста трудоспособного населения и его старением в целом, усложнением трудовых отношений между наемными работниками и работодателями.

Интересы государства состоят в том, чтобы снивелировать негативные стороны рынка, чтобы трудовые отношения между работником и работодателем были максимально эффективными с производственной точки зрения, чтобы труд использовался наиболее рационально.

Интересы предприятия сводятся прежде всего к повышению уровня организации труда и его эффективности. Значение организации труда возрастает по мере развития рыночных отношений, которые основаны на конкуренции, при которой результативность труда оказывает решающее влияние на эффективность производства. Кроме того, по мере технического совершенствования производства возрастает цена единицы рабочего времени. Современная организация труда способствует рациональному использованию оборудования и времени работающих, что повышает производительность труда, снижает себестоимость продукции, увеличивает рентабельность производства.

Организация труда представляет собой систему обеспечения рационального взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом, основанную на определенном порядке построения и последовательности осуществления трудового процесса, направленную на получение высоких конечных социально-экономических результатов деятельности предприятия.

Организация труда на предприятии включает следующие основные *направления*:

- развитие прогрессивных форм разделения и кооперации труда;
- организацию и обслуживание рабочих мест, аттестацию и паспортизацию рабочих мест;
- рационализацию приемов и методов труда;
- нормирование труда;
- создание на рабочих местах комфортных условий труда;
- совершенствование режимов труда и отдыха, обеспечивающих высокую работоспособность людей;
- кадровое обеспечение трудовых процессов, подготовку, переподготовку и повышение квалификации работающих;
- мотивацию и оплату труда;
- укрепление дисциплины труда и повышение творческой активности работников.

4.3. Классификация работников, движение кадров и показатели использования рабочего времени на предприятии

Классификацию работников на предприятии можно производить по ряду признаков.

1. По признаку участия в производственной деятельности:

• *промышленно-производственный персонал* (ППП) – это численность работников промышленного предприятия, занятых производством продукции, оказанием услуг, а также занятых во вспомогательных видах деятельности (подразделениях материально-технического обеспечения и сбыта, транспортных, управленческих и др.). На структуру ППП влияют уровень механизации и автоматизации производства; размеры предприятия; организационно-правовая форма хозяйствования; выпускаемая продукция; отраслевая принадлежность предприятия и др.;

• *непромышленный персонал непроизводственных организаций и подразделений предприятия, занятый неосновной деятельностью* (работники детских садов, домов культуры и т. д., находящихся на балансе предприятия).

2. По признаку выполняемых функций:

• *рабочие* (работники, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, оказанием услуг, погрузочно-разгрузочными и складскими рабатами, уходом за оборудованием и т. д.). Рабочие в свою очередь классифицируются:

– на *основных* (рабочие, непосредственно занятые изготовлением продукции – операторы автоматических установок, сборщики и т. д.);

– *вспомогательных* (рабочие, которые обслуживают трудовые процессы, выполняемые основными рабочими, – наладчики оборудования, ремонтники, складские рабочие, уборщики, курьеры и т. д.);

• *служащие* (работники, выполняющие административно-управленческие, инженерно-технические, учетно-экономические и хозяйственные функции), в состав которых входят:

– *руководители* (выполняют функции управления): линейные (генеральный директор, директор, их заместители, начальники цехов и их заместители, мастера, бригадиры) и функциональные (руководители функциональных служб и их заместители), а также *главные специалисты* (главный экономист, главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, а также их заместители);

– *специалисты* – работники, занятые в функциональных службах (управлениях, отделах, секторах) инженерно-техническими, экономическими и другими работами, требующими специальных знаний. Например, инженеры, конструкторы, механики, экономисты, юристы и т. п., а также специалисты в цехах и на участках;

– *другие служащие*, которые осуществляют подготовку и оформле-

ние документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (секретари, делопроизводители, табельщики, кассиры и др.).

Исходя из сущности труда, трудовых ресурсов и классификации работников можно дать следующее определение кадрам (персоналу) предприятия. ***Кадры предприятия*** **– это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии, входящих в его списочный состав и состоящих с предприятием в трудовых отношениях, регулируемых наймом и увольнением в соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь.**

Первичной характеристикой численности работников предприятия является *списочная численность*, определяемая за каждый календарный день отчетного периода. В списочную численность работников предприятия включаются все работники, принятые по трудовому договору или контракту на постоянную, временную или сезонную работу. Списочная численность работников предприятия определяется на основании ежедневного учета численности работников.

С течением времени происходят изменения списочного состава работников предприятия, связанные с приемом на работу и увольнением работников. Такие изменения называют ***движением работников***, или ***оборотом кадров***. Интенсивность движения работников характеризуют следующие относительные показатели:

• коэффициент оборота по приему – отношение общего числа принятых за отчетный период работников к списочной численности работников в среднем за этот период;

• коэффициент оборота по увольнению – отношение общего числа уволенных за отчетный период работников к списочной численности работников в среднем за этот период;

• коэффициент текучести кадров – отношение величины численности уволенных по собственному желанию и в связи с нарушениями трудовой дисциплины за отчетный период к списочной численности работников в среднем за этот период.

Показатели численности работников характеризуют обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, но не отражают эффективности их использования. Поэтому на предприятиях ведется учет затрат и потерь труда работников, что позволяет дать оценку степени их использования.

4.4. Особенности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве

Отличительной особенностью труда в сельском хозяйстве является его сезонность. Практика выработала разнообразные *пути смягчения сезонности* использования рабочей силы в отраслях АПК, среди которых можно выделить следующие:

– максимально возможная механизация наиболее трудоемких производственных процессов и внедрение высокопроизводительной техники и оборудования, используемых в напряженные периоды;

– сочетание в хозяйстве сельскохозяйственных культур и сортов с разными сроками выращивания, а также отраслей, способствующих выравниванию затрат труда. Например, выращивание ранних, средних и поздних сортов овощных культур позволяет более равномерно использовать рабочую силу во время посева (посадки) и уборки овощей;

– организация переработки и длительного хранения сельскохозяйственной продукции в местах ее производства, т. е. развитие агропромышленной интеграции.

К особенностям использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве относится также:

– зависимость результатов труда от природных условий;

– необходимость совмещения работниками нескольких трудовых функций, что вызвано многообразием работ и короткими сроками их исполнения;

– необходимость работать не только в общественном, но и в личном подсобном хозяйстве.

Кроме того, использование в качестве средств производства растений и животных обусловливает специфические формы кооперации и разделения труда в отрасли.

Для оценки использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве можно применять следующие показатели: коэффициент использования трудовых ресурсов, количество отработанных человеко-дней за год одним работником.

Коэффициент использования трудовых ресурсов – это отношение количества фактически отработанных человеко-дней (или человеко-часов) одним работником в течение года к возможному фонду рабочего времени. Если данный коэффициент выразить в процентах, то показатель будет характеризовать степень использования трудовых ресурсов.

Важным фактором, оказывающим влияние на уровень использова-

ния рабочей силы и эффективность агропромышленного производства, является обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами. Их недостаток может привести к невыполнению плана производства, к несоблюдению оптимальных агротехнических сроков проведения полевых работ, в конечном итоге – к сокращению объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Трудообеспеченность хозяйства характеризуется количеством работников в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий или пашни.

Коэффициент обеспеченности определяют как отношение наличных трудовых ресурсов к требуемому (необходимому) для выполнения плана производства.

Источниками регулирования трудовых и связанных с ними отношений в *сельскохозяйственных организациях* являются: Конституция Республики Беларусь; Трудовой кодекс Республики Беларусь и другие акты законодательства о труде; коллективные договоры, соглашения и иные локальные нормативные акты, заключенные и принятые в соответствии с законодательством.

Кроме того, наниматель вправе устанавливать дополнительные трудовые и иные гарантии для работников. Однако локальные нормативные акты, содержащие условия, ухудшающие положение работников по сравнению с законодательством о труде, являются недействительными. В статье 317 Трудового кодекса Республики Беларусь оговариваются *особенности* регулирования рабочего времени и времени отдыха сельскохозяйственных работников.

Рабочим, занятым в растениеводстве, устанавливается суммированный учет рабочего времени за годовой учетный период (календарный или расчетный год), при котором наниматель вправе: в период напряженных полевых работ (посев, уход за посевами, заготовка кормов, уборка урожая, вспашка зяби и др.) в случае необходимости увеличивать продолжительность ежедневной работы (смены) до 10 часов, а с согласия работников – до 12 часов, компенсировать возникшую переработку путем уменьшения рабочего дня (смены) в другие периоды сезона или зимнее время или (и) путем предоставления других дней отдыха (из расчета один день отдыха за 8 часов переработки).

Рабочим мастерских, автотранспорта, складов и других подразделений, обслуживающих растениеводство, может устанавливаться суммированный учет рабочего времени на отдельные периоды напряженных полевых работ, при котором наниматель вправе в эти периоды увеличивать продолжительность ежедневной работы этим работникам до 10 часов с тем, чтобы в среднем за каждый учетный период про-

должительность рабочего времени по графику работ (сменности) не превышала нормального количества часов.

Рабочим, занятым в животноводстве, нанимателем может устанавливаться рабочий день, разделенный не более чем на три части, между которыми предусматриваются перерывы продолжительностью не менее 2 часов, включая перерыв для отдыха и питания. При этом общая продолжительность рабочего времени не должна превышать для данной категории рабочих продолжительности ежедневной работы.

4.5. Производительность труда и экономическое значение ее роста

Важнейшим показателем эффективности производства является производительность труда. ***Производительность труда*** – это эффективность, продуктивность труда работников в процессе производства.

Повышение производительности труда является определяющим фактором увеличения объема продукции, основным источником расширенного воспроизводства и повышения благосостояния работников предприятия. Смысл повышения производительности труда состоит в том, что производство каждой единицы продукции требует меньших, чем прежде, затрат живого и овеществленного труда и снижения доли живого труда.

Общее представление о производительности совокупного общественного труда на макроуровне дает соотношение реального объема валового внутреннего продукта и численности работников, занятых в экономике страны.

Экономическое значение производительности совокупного (общественного) труда определяется тем, что ее повышение означает:

• рост ВВП и национального дохода;

• основу для социально-экономического повышения уровня жизни граждан страны и решения социальных проблем;

• основу для социально-экономического развития страны и обеспечения экономической безопасности государства;

• рост накопления и потребления.

Экономическое значение обеспечения роста производительности совокупного труда на предприятии определяется тем, что этот рост позволяет:

• снизить затраты труда на производство и реализацию продукции (если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы);

• увеличить (при прочих равных условиях) объем производства

продукции, а главное при ее конкурентоспособности – объем реализации и рост прибыли;

• повысить конкурентоспособность предприятия и товара, обеспечить финансовую устойчивость производственной деятельности;

• проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам предприятия;

• более успешно осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение предприятия за счет получаемой прибыли.

Актуальным является выявление *резервов повышения производительности труда*, которые представляют собой неиспользованные возможности экономии затрат живого и овеществленного труда. Эти резервы классифицируются на народнохозяйственные, отраслевые и внутрипроизводственные.

Народнохозяйственные резервы роста производительности труда заключены: в создании законодательной базы для эффективного функционирования и развития предприятий любых форм собственности; в совершенствовании организации тарифной системы оплаты труда, материального и морального стимулирования работников, устраняющих уравнительность в оплате труда и побуждающих работников к профессиональному росту и творческому отношению к труду.

К *отраслевым резервам* относят возможности повышения производительности труда за счет оптимального кооперирования и комбинирования производства в отрасли, целесообразной специализации и концентрации.

Внутрипроизводственные резервы определяют возможности повышения производительности труда на уровне предприятия. Такие резервы заключены в возможностях совершенствования техники и технологии производства, организации производства, труда и управления, повышения культурно-технического уровня и квалификации кадров. В этом смысле резервы переплетаются с факторами роста производительности труда. Практически неисчерпаемым источником (фактором) роста производительности труда является научно-технический прогресс и, прежде всего, комплексная механизация и автоматизация производства.

На микроуровне для определения производительности труда рассчитываются следующие *показатели*: выработка продукции (по произведенной или реализованной продукции, прибыли); трудоемкость; рентабельность труда

Выработка продукции – это показатель объема продукции (работ, услуг), вырабатываемой в расчете на единицу затрат труда. Выработка

является прямым показателем производительности труда, так как чем больше продукции вырабатывается в расчете на единицу трудовых затрат, тем выше уровень производительности труда.

До расчета уровня производительности труда необходимо решить вопрос об измерении затрат труда и объема продукции. *Затраты труда* могут быть представлены численностью работников и отработанным временем. *Отработанное время* измеряется отработанными человеко-часами или человеко-днями. В соответствии с этим при изучении производительности труда используются показатели средней часовой и средней дневной производительности труда рабочих, а также средней месячной (квартальной, годовой или за любой период с начала года) производительности труда рабочих или работников.

Методы определения выработки классифицируются в зависимости от единицы измерения объема производства:

• натуральный (условно-натуральный) используется при выпуске однородной продукции на отдельных рабочих местах, в производственных бригадах, на предприятии, т. е. при определении выработки конкретного вида продукции (работ и услуг). При использовании этого метода выработка выражается в натуральных единицах измерения;

• стоимостный (по стоимости произведенной или реализованной продукции) – при выпуске на предприятии разнородной продукции.

Стоимостный метод имеет широкое распространение. Однако если производительность труда рассчитывается по произведенной или реализованной продукции, то этот метод завышает производительность труда, так как в результат включается стоимость прошлого труда – применяемого сырья и материалов, объемы кооперированных поставок и т. д. Этот недостаток устраняется при исчислении выработки на основе чистой продукции или прибыли, а также при расчете рентабельности труда, которая отражает отношение прибыли к трудовым затратам.

Если речь идет о производительности труда в промышленности, то показатели выработки соответственно можно определить как отношение объема продукции к среднесписочной численности ППП или среднесписочной численности рабочих. В первом случае получим выработку продукции на одного работника, во втором – на одного рабочего.

Второй показатель производительности труда – это *трудоемкость продукции*. Данный показатель индивидуальной производительности труда характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции или на выполнение единицы работы.

Среди видов трудоемкости продукции в зависимости от состава включаемых трудовых затрат выделяют:

– *технологическую трудоемкость* – отражает все затраты труда основных рабочих (сдельщиков и повременщиков), непосредственно воздействующих на предметы труда;

– *трудоемкость обслуживания производства* – затраты труда только вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием производства;

– *производственную трудоемкость* – все затраты труда основных и вспомогательных рабочих;

– *трудоемкость управления* производством – затраты труда служащих: руководителей, специалистов и других служащих;

– *полную трудоемкость* – затраты труда на выпуск продукции всех категорий ППП предприятия.

Полная трудоемкость единицы продукции определяется отношением отработанного времени работниками всех категорий промышленно-производственного персонала (ч) на натуральный объем произведенной продукции (т, шт. и др.).

Трудоемкость продукции является обратным показателем производительности труда. Поэтому показатели выработки и трудоемкости продукции находятся в обратной зависимости.

Выделяют **фактическую** и **нормативную трудоемкость** продукции. Первая используется в процессе анализа, вторая – при планировании производительности труда.

Фактическая трудоемкость продукции определяется фактическими затратами труда (в часах) на производство единицы продукции.

Нормативная трудоемкость определяет величину необходимых (нормативных) затрат труда (в нормо-часах) на производство единицы продукции в условиях действующего производства.

В сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства и годовые затраты труда оцениваются по результатам хозяйственного года. В силу этого производительность труда в предприятиях принято исчислять *по результатам работы за год*.

Показатели производительности труда в сельском хозяйстве делятся на две группы: прямые (основные) и косвенные (вспомогательные или дополнительные).

Прямые показатели определяются отношением произведенной продукции к количеству затраченного времени непосредственно на производство данной продукции. Данные показатели могут быть натуральными и стоимостными.

К натуральным прямым (основным) показателям относятся:

– количество произведенной продукции (зерна, картофеля, молока и т. д.) (т) в единицу рабочего времени (чел.-ч, чел.-день);

– количество произведенной продукции (т) на одного среднегодового работника сельскохозяйственного предприятия.

Натуральные показатели позволяют определить динамику производительности труда по всем видам продукции, производимой в отраслях растениеводства и животноводства.

Для соизмерения и исчисления производительности труда по различным видам продукции и объема выполненных работ по отдельным отраслям производства, для анализа деятельности хозяйства в целом и его производственных единиц используются **стоимостные показатели.**

К основным из них относятся:

– стоимость валовой продукции, произведенной в единицу рабочего времени (час, день);

– стоимость валовой продукции, произведенной на одного среднегодового работника, занятого в производстве;

– выручка от реализации продукции, работ, услуг в расчете на одного среднегодового работника, занятого в производстве;

– добавленная стоимость в расчете на одного среднесписочного работника предприятия;

– прибыль от реализации продукции в расчете на одного среднегодового работника, занятого в производстве.

Официальный показатель, характеризующий производительность труда сельскохозяйственной организации – *стоимость валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в расчете на одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве.*

Для измерения производительности труда применяется и другой показатель – ***трудоемкость продукции*** *– это затраты рабочего времени (чел.-ч) на единицу продукции (т).* Данный показатель позволяет сопоставить уровни затрат труда на изготовление одинаковой продукции разными предприятиями. Его уровень изменяется только под влиянием техники, технологии и организации труда.

Затраты труда по прямым показателям могут быть исчислены только в конце хозяйственного года, когда будут известны две величины: количество полученной продукции и все затраты труда на ее производство.

Для контроля трудовых затрат в процессе производства обычно пользуются рядом дополнительных показателей. К ним относятся:

– объем сельскохозяйственных работ, выполненных в единицу рабочего времени (га/ч, т/ч);

– выполнение сменных норм выработки по отдельным работам;

– количество скота, обслуживаемого одним работником, занятым в животноводстве;

– затраты труда на 1 га той или иной работы (пахоты, посева, уборки и др.);

– затраты труда на обслуживание одной головы скота.

Рост производительности труда на предприятиях является важнейшим показателем повышения эффективности производства. Он оказывает существенное влияние на все качественные показатели эффективности: себестоимость продукции, фондоотдачу, рентабельность.

4.6. Факторы и основные направления повышения производительности труда

Изменение производительности труда на любом предприятии представляет собой сложный процесс, складывающийся под влиянием множества факторов, действующих в разных направлениях и с различной интенсивностью.

Факторы повышения производительности труда на предприятии классифицируются на технические, организационные, структурные, социальные, изменения объема производства и природные.

Технические факторы – повышение технического уровня производства на основе механизации и автоматизации производства, внедрения новых видов оборудования и технологических процессов, улучшения конструктивных свойств изделий, повышения качества сырья и использования новых конструктивных материалов. Результатом повышения технического уровня производства является, как правило, снижение трудоемкости.

Организационные факторы – совершенствование организации производства, труда и управления, результатом которого является сокращение потерь рабочего времени, увеличение норм и зон обслуживания, улучшение структуры управления. В частности, мероприятия по повышению производительности труда за счет совершенствования организации труда могут включать углубление разделения и кооперации труда, развитие многоагрегатного обслуживания и совмещение профессий, рациональный подбор профессионально-квалификационного состава работников и их расстановку; совершенствование трудовых процессов путем разработки и использования наиболее рацио-

нальных методов и приемов труда; улучшение обслуживания рабочих мест на основе регламентации функций обслуживания; совершенствование нормирования труда и использование резервов снижения затрат труда; повышение квалификации работников; введение рациональных режимов труда и отдыха на предприятии.

Структурные факторы – факторы, способствующие изменению удельных весов отдельных видов производства и реализации продукции на основе реструктуризации и освоения производства новой продукции в зависимости от спроса на рынке.

Социальные факторы – повышение уровня квалификации кадров мотивации и совершенствование организации оплаты труда.

Л е к ц и я 5. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

5.1. Понятие, классификация и структура основного капитала

Основной капитал – это часть финансовых ресурсов предприятия, вложенная в производственные объекты, многократно участвующие в повторяющихся циклах производства, сохраняющие свою форму и переносящие свою стоимость на выпущенную продукцию (работы, услуги) частями в форме амортизационных отчислений.

Преобладающую часть **основного капитала** составляют **основные средства**, которые в натуральной форме имеют название *основные фонды* и образуют производственный аппарат предприятия. Кроме того, к основному капиталу относятся нематериальные элементы, называемые в бухгалтерском учете **нематериальными активами** (стоимость интеллектуальной собственности – патентов, лицензий и др.). Главным объектом оценки основного капитала являются основные средства.

Для учета, оценки и анализа основные средства классифицируются по ряду признаков.

По роли в процессе создания стоимости основные средства предприятия классифицируются на *активную часть*, которая непосредственно участвует в создании продукции и служит базой для оценки технического уровня производственных мощностей (рабочие машины, оборудование, передаточные устройства), и *пассивную часть* – фонды, создающие материальные условия для осуществления процесса производства (производственные здания, сооружения, транспортные, энергетические и другие коммуникации).

По сфере применения и назначения основные средства подразделяются на производственные и непроизводственные.

Основные производственные фонды – это средства труда, которые *неоднократно* участвуют в производственном процессе, *сохраняя* при этом на протяжении всего периода свою *натурально-вещественную форму*, выполняют *одну и ту же функцию* в течение нескольких производственных циклов и переносят свою стоимость на произведенную продукцию *частями*, по мере износа и утраты своей потребительной стоимости в виде амортизационных отчислений.

Основные непроизводственные фонды – это капитал, который воплощен в объектах социальной инфраструктуры предприятия бытового и культурного назначения, а также медицинские учреждения, находящиеся на балансе предприятия. Они непосредственно не участвуют в процессе производства и не переносят свою стоимость на продукт.

По **целевому назначению** в сельском хозяйстве основные производственные фонды (ОПФ) подразделяются на фонды сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения.

К основным производственным фондам сельскохозяйственного назначения относятся средства производства, принимающие непосредственное участие в технологических процессах получения продукции сельского хозяйства и ее реализации. В основные производственные фонды несельскохозяйственного назначения в сельском хозяйстве включают сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование промышленно-производственных объектов, строительства, торговли и общественного питания.

По признаку **принадлежности** – владению и распоряжению – из состава основного капитала выделяют собственный и заемный, в том числе арендованное имущество. По признаку использования капитала (по степени участия в производстве) выделяют основные фонды, находящиеся в эксплуатации, в запасе, в стадии реконструкции, на консервации.

В практике учета применяется следующая *классификация основных средств*:

- здания и сооружения;
- передаточные устройства;
- машины и оборудование (силовые машины и оборудование; рабочие машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование; вычислительная техника);

• транспортные средства;

• инструмент;

• производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности (используемые в производстве более одного года);

• рабочий скот и животные основного стада;

• многолетние насаждения;

• капитальные затраты по улучшению земель;

• прочие основные средства.

С целью упрощения учета производственных основных фондов мелкие предметы в их состав не включают. Это инструменты, инвентарь и принадлежности, малоценные предметы, срок службы которых составляет менее одного года. Аналогичные объекты со сроком их службы более одного года относятся к производственным основным фондам.

Для управления состоянием основных средств необходимо знать их *структуру*. Различают производственную, технологическую и возрастную структуру основных средств.

Под *производственной структурой основных средств* понимается соотношение различных групп основных производственных фондов по вещественно-натуральному составу в их общей стоимости. Важным показателем производственной структуры является доля активной части фондов в общей стоимости ОПФ. Повышение доли активной части фондов до оптимального уровня является одним из направлений совершенствования производственной структуры ОПФ на предприятии.

Производственная структура основных средств на предприятии зависит от ряда факторов:

• специфики производственной деятельности на предприятии, определяемой выпускаемой продукцией;

• ускорения НТП;

• уровня специализации, кооперирования, концентрации, комбинирования и диверсификации производства.

Технологическая структура ОПФ характеризуется их распределением в зависимости от технологических особенностей и определяется главным образом новизной и сроком использования технологий. Она может быть представлена, например, как доля отдельных видов станков в общем количестве станочного парка.

Возрастная структура ОПФ характеризует распределение по возрастным группам их эксплуатации: до 5 лет; от 5 до 10 лет; от 10 до 15 лет; от 15 до 20 лет; свыше 20 лет.

Основная задача на предприятии сводится к тому, чтобы не допус-

кать чрезмерного старения основных средств (особенно активной части), так как от этого зависит уровень качества продукции, производительности труда и прибыли предприятия.

5.2. Виды стоимостной оценки основного капитала предприятия

Основные средства учитываются в натуральном выражении и в денежном. Натуральные показатели используются для расчета производственных мощностей, составления балансов оборудования, определения технологического состава и состояния основных фондов. Стоимостная оценка основных средств необходима для учета их динамики, планирования их воспроизводства, установления износа, начисления амортизации, расчета себестоимости продукции, рентабельности предприятия и т. д.

Стоимостная оценка основных средств – это денежное выражение их стоимости. Традиционно применяются следующие оценки основных средств: *первоначальная стоимость, восстановительная и остаточная стоимость*.

Первоначальная стоимость – это сумма затрат на приобретение, возведение (сооружение) основных средств, включая расходы на их доставку, монтаж и иные расходы, необходимые для доведения объекта до состояния готовности к эксплуатации.

В данном случае общая стоимость основных фондов учитывается в ценах, действующих в период их приобретения или создания. При первоначальной стоимости фонды принимаются на учет, определяется их амортизация. Эта стоимость бывает полная и остаточная.

Восстановительная (переоцененная) стоимость основных средств – это стоимость их воспроизводства в современных условиях независимо от времени ввода их в эксплуатацию, т. е. это стоимость основных фондов, вступивших в эксплуатацию в различные годы, оцененных по их современным ценам. Она показывает, во сколько обошлось бы приобретение действующих основных фондов, созданных в разные годы, в данный момент и позволяет внести единообразие в их оценку. Выступает как полная и остаточная.

Своевременная и объективная переоценка производственных фондов имеет важное значение.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа. Значит, остаточная стоимость – это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию.

Таким образом, различают следующие виды **стоимостной оценки** основных средств:

• полную первоначальную стоимость ($Ф_п$);

• полную восстановительную стоимость ($Ф_в$);

• остаточную первоначальную стоимость ($Ф_{п\ ост}$);

• остаточную восстановительную стоимость ($Ф_{в\ ост}$);

• ликвидационную стоимость ($Ф_л$).

Полная первоначальная стоимость основных средств – это затраты на изготовление или приобретение новых машин и оборудования исходя из фактических цен в сумме с расходами на их транспортировку, монтаж, за исключением налога на добавленную стоимость. По этой оценке основные фонды в форме основных средств зачисляются на баланс предприятия.

Полная восстановительная стоимость основных средств – это стоимость их воспроизводства с учетом затрат на создание (приобретение) в условиях периода, когда производится оценка. Она показывает, во сколько обошлось бы создание действующего основного средства в данный момент и в современных ценах, т. е. с учетом инфляции.

Данный вид оценки используется при инвентаризации и переоценке основного капитала.

Переоценка основных фондов – это определение реальной стоимости основных средств на современном этапе. Переоценка позволяет получить объективные данные об основных средствах, их общем объеме, отраслевой структуре, техническом состоянии. В условиях высокой инфляции переоценка основных фондов в аграрных и промышленных предприятиях позволяет:

– объективно оценить реальную стоимость основных средств;

– более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных средств на каждом предприятии агропромышленного комплекса страны;

– более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;

– объективно устанавливать продажные цены на реализуемые предприятием основные средства, а также арендную плату в случае сдачи их в аренду.

В Республике Беларусь переоценка основных средств осуществляется ежегодно (на 1 января).

Для определения полной восстановительной стоимости основных средств используют метод прямой оценки; индексный метод (метод индексации первоначальной стоимости отдельных объектов).

С 1 января 2011 г. все организации получили возможность применения одного из трех методов переоценки в отношении любого объекта основных средств, числящегося в их учете:

метода прямой оценки;

пересчета валютной стоимости;

индексного метода.

В условиях инфляции эффективным методом переоценки основных фондов является *индексный метод.* Индексы пересчета первоначальной стоимости основных фондов дифференцируются в зависимости от их вида и возраста. Величина индекса пересчета увеличивается по мере увеличения срока, прошедшего с момента приобретения данной единицы основных фондов.

Остаточная первоначальная стоимость основных средств – это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию. Она представляет собой оценку с учетом износа основных средств и определяется по формуле

$$Ф_{п\ ост} = Ф_{п} – И_{оф},$$

где $И_{оф}$ – сумма износа основных средств за все количество лет их эксплуатации до момента определения остаточной стоимости.

Остаточная восстановительная стоимость ($Ф_{в\ ост}$) – это полная восстановительная стоимость основных средств с учетом износа, которая определяется по формуле

$$Ф_{в\ ост} = Ф_{в} – И_{оф}.$$

Сумма износа соответствует сумме амортизационных отчислений за годы эксплуатации основных средств.

Этот вид стоимости отражается в бухгалтерском балансе и используется для расчета показателей обеспеченности и эффективности использования основных средств.

Ликвидационная стоимость основных средств определяется к концу срока полезного использования основных фондов как стоимость металлолома минус затраты на демонтаж оборудования и затраты на транспортировку ликвидируемого объекта.

Оценка основных средств в денежном выражении не дает представления о техническом его состоянии. Для этих целей учет основных средств производится в натуральном выражении на основании актов приемки отдельных объектов, сдаваемых в эксплуатацию, и инвентаризации действующих основных средств на конец каждого года.

Учет основных средств на *предприятиях* осуществляется в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств (утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. № 26). В ней используются следующие понятия: ***первоначальная стоимость*** – стоимость, по которой актив принимается к бухгалтерскому учету в качестве основного средства; ***переоцененная стоимость*** – стоимость основного средства после его переоценки; ***остаточная стоимость*** – разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью основного средства и накопленными по нему за весь период эксплуатации суммами амортизации и обесценения; ***текущая рыночная стоимость*** – сумма денежных средств, которая была бы получена в случае реализации основного средства в текущих рыночных условиях.

Организацией в качестве основных средств принимаются к бухгалтерскому учету активы, имеющие материально-вещественную форму, при одновременном выполнении следующих условий признания:

– активы предназначены для использования в деятельности организации, в том числе в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг, для управленческих нужд организации, а также для предоставления во временное пользование (временное владение и пользование), за исключением случаев, установленных законодательством;

– организацией предполагается получение экономических выгод от использования активов;

– активы предназначены для использования в течение периода продолжительностью более 12 месяцев;

– организацией не предполагается отчуждение активов в течение 12 месяцев с даты приобретения;

– первоначальная стоимость активов может быть достоверно определена.

5.3. Износ и амортизация основных средств

В процессе эксплуатации или бездействия основной капитал подвергается износу. Различают физический и моральный износ. **Физический износ** – это материальное изнашивание основного капитала, постепенная потеря его первоначального качества и потребительской стоимости, физических, механических, химических и других свойств. Различные виды капитала изнашиваются в разные сроки. Величина физического износа капитала зависит от первоначального качества

основных фондов, интенсивности и характера их эксплуатации и условий хранения. Факторами физического износа основного капитала являются: степень загрузки основных фондов; качество средств труда; организация содержания и эксплуатации основных фондов; уровень агрессивности окружающей среды, в которой они функционируют; уровень квалификации рабочих и обслуживающего персонала; условия осуществления и уровень организации производственного процесса.

Для оценки степени физического износа капитала применяются стоимостный, экспертный и нормативный методы. *Стоимостный метод* основан на определении соотношения затрат на воспроизводство основного капитала к восстановительной его стоимости. *Экспертный метод* основан на оценке экспертами фактического технического состояния объекта. *Нормативный метод* базируется на сравнении фактического ($Т_ф$) и нормативного ($Т_н$) сроков эксплуатации соответствующих объектов.

Степень физического износа основных средств рассчитывается по следующей формуле:

$$К_{и\,ф} = Т_ф / Т_н \cdot 100, \%.$$

Под **моральным износом** основного капитала понимается уменьшение его стоимости до окончания срока службы вследствие снижения затрат на его воспроизводство по мере того, как новые виды капитала начинают производиться дешевле, имеют более высокую производительность и технически более совершенны. Поэтому применение морально устаревших машин и оборудования становится экономически невыгодным в результате их низкой производительности и более высокой стоимости.

Факторами морального износа основных средств являются: научно-технический прогресс; применение на родственных предприятиях более производительных машин и оборудования; особенности и масштабы производства; снижение стоимости воспроизводства основных средств.

Различают две формы морального износа основных средств.

Первая характеризуется уменьшением стоимости их воспроизводства. В этом случае машины той же конструкции производятся дешевле и переносят меньшую стоимость на готовый продукт. Вторая форма морального износа связана с производством новых, более совершенных основных средств, применение которых обеспечивает прирост экономического эффекта.

Моральный износ основных средств бывает полным и частичным. Потери от полного морального износа устраняются только заменой устаревших машин и оборудования новыми, более совершенными и экономически выгодными. Потери от частичного морального износа могут быть устранены в результате модернизации и реконструкции устаревших видов основных фондов, т. е. технического обновления.

Постепенное изнашивание средств труда приводит к необходимости производить накопление для возмещения износа основных средств и их воспроизводства. Это осуществляется посредством амортизации.

Амортизация основного капитала – это постепенное перенесение его первоначальной стоимости по мере физического и морального износа на стоимость изготовляемой продукции. Отчисления, предназначенные для возмещения стоимости изношенной части капитала, называются *амортизационными.*

Величина амортизационных отчислений определяется по норме амортизации. *Норма амортизации* – это годовой процент перенесения стоимости капитала на производимую продукцию.

В Республике Беларусь при начислении амортизации предприятия самостоятельно устанавливают срок полезного использования основных средств, а также метод начисления амортизации.

Срок полезного использования основных средств – это ожидаемый или расчетный период эксплуатации основных фондов. Он устанавливается каждым предприятием самостоятельно, с учетом утвержденного правительством диапазона исходя:

• из ожидаемого физического износа, зависящего от условий производства: режима эксплуатации (количества смен), естественных условий, агрессивности окружающей среды, системы проведения ремонтов;

• морального износа в результате удешевления стоимости или повышения производительности вновь вводимых аналогичных объектов;

• утвержденных бизнес-планов или планов технологического обновления и реконструкции действующего производства;

• нормативно-правовых и других ограничений использования объекта (например, срока аренды).

На основе срока полезного использования основных средств определяется норма амортизации – доля (%) стоимости объекта, подлежащая включению в издержки производства с установленной периодичностью на протяжении срока полезного использования.

Различают линейный, нелинейный и производительный способы начисления амортизации.

При **линейном способе** начисления амортизации стоимость основных средств переносится на стоимость готовой продукции равными частями (по годам) в течение всего срока их полезного использования.

Норма амортизации при линейном способе – величина, обратная сроку полезного использования, которая в процентах определяется по формуле

$$Н_а = 1 / Т_{п.и} \cdot 100.$$

Годовые амортизационные отчисления при этом способе рассчитываются по следующей формуле:

$$О_{а\ год} = (Н_а : 100) \cdot С_а,$$

где $С_а$ – стоимость основных фондов на конец отчетного года, подлежащая амортизации.

Линейный способ начисления амортизации прост в применении, однако он не учитывает неравномерности износа капитала в отдельные периоды, не способствует в должной мере активизации инновационного процесса на предприятии. Медленное перенесение стоимости основных средств на стоимость готовой продукции, что характерно для линейного способа, ограничивает собственные финансовые ресурсы предприятия, необходимые для обновления оборудования. Кроме того, при линейном методе начисления амортизации увеличивается риск потерь от преждевременной замены основных средств в результате изменений рыночной конъюнктуры.

При **нелинейном способе** начисления амортизации стоимость основных средств переносится на стоимость готовой продукции неравномерно по годам в течение срока их полезного использования.

Объектами применения нелинейного способа начисления амортизации являются передаточные устройства, рабочие силовые машины и механизмы, оборудование, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства и другие объекты основных фондов, которые непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг), инструмент, а также объекты лизинга.

Нелинейный способ предполагает использование двух методов ускоренной амортизации: метода суммы чисел и метода уменьшаемого остатка.

При *методе суммы чисел* на каждый год срока полезного использования основных средств предприятия определяется *годовая*

норма амортизации в процентах ($Н_{ai}$), которая рассчитывается по формуле

$$Н_{ai} = (Т_{ai} : \Sigma ЧЛ) \cdot 100\ \%,$$

где $Т_{ai}$ – число лет, остающихся до конца срока полезного использования;

ΣЧЛ – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

Сумма чисел лет срока полезного использования оборудования определяется либо по формуле $Т_{п\,и} \cdot (Т_{п\,и} + 1) : 2$, либо прямым счетом. Годовые амортизационные отчисления для каждого года срока полезного использования основных средств определяются так же, как и при линейном способе, но норма амортизации с каждым годом будет уменьшаться.

При *методе уменьшаемого остатка* норма амортизации $Н_{ау}$ увеличивается с учетом коэффициента ускорения, а базой начисления амортизации является недоамортизированная стоимость основных средств. Норма амортизации при методе уменьшаемого остатка определяется по формуле

$$Н_{а\,у} = Н_а \cdot К_{уск},$$

где $К_{уск}$ – коэффициент ускорения амортизации, в пределах от 1,0 до 2,5 (в отдельных случаях до 3).

Годовые амортизационные отчисления по методу уменьшаемого остатка определяются по формуле

$$О_{а\,год} = Н_{а\,у} / 100 \cdot С_{нда},$$

где $С_{нда}$ – недоамортизированная стоимость основных средств на начало отчетного года, руб.

Методы суммы чисел и уменьшаемого остатка позволяют в короткие сроки сформировать собственные финансовые ресурсы предприятия для обновления оборудования. Это является важнейшим преимуществом ускоренной амортизации по сравнению с линейным способом ее начисления.

Использование методов ускоренной амортизации приводит к увеличению издержек производства, что в условиях затратного ценообразования может привести к росту цен, а следовательно, к снижению конкурентоспособности продукции, работ, услуг и, соответственно, спроса на них. В связи с этим целесообразно тщательное экономиче-

ское обоснование способов и методов начисления амортизации.

Производительный способ начисления амортизации – это способ, при котором годовая величина амортизационных отчислений зависит от величины амортизируемой стоимости объекта и объема продукции, работ, услуг.

Годовые амортизационные отчисления по этому способу определяются по формуле

$$О_{а\ год} = V_{прог\ год} \cdot (С_а / \Sigma V_{п\ и}),$$

где $V_{прог\ год}$ – прогнозируемый объем продукции, работ, услуг в каждом году;

$\Sigma V_{п\ и}$ – прогнозируемый объем продукции, работ, услуг за весь срок полезного использования объекта.

В результате ежегодных амортизационных отчислений на предприятиях образуется *амортизационный фонд*, который остается в полном распоряжении хозяйствующего субъекта и используется им на капитальные вложения в форме нового строительства, реконструкции, модернизации и технического перевооружения основных средств.

С 2012 г. расширены возможности организаций по корректировке сумм амортизационных отчислений – замедлению или ускорению процесса амортизации.

Предусмотрена возможность применения ***понижающих*** поправочных коэффициентов к нормам (суммам) амортизации для объектов основных средств, *введенных в рамках реализации инвестиционных проектов* согласно бизнес-планам инвестиционных проектов, в первые два года после ввода таких объектов в эксплуатацию. Конкретная величина поправочного коэффициента устанавливается комиссией организации в пределах от 0,2 до 1.

Инструкцией по амортизации в рамках нелинейного способа начисления амортизации предусмотрено введение еще одного метода – *обратного метода суммы чисел лет.*

Обратный метод суммы чисел лет заключается в определении годовой суммы амортизационных отчислений исходя из амортизируемой стоимости объектов основных средств и нематериальных активов и отношения, в числителе которого – разность срока полезного использования и числа лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, увеличенная на 1, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования.

По своей сути обратный метод суммы чисел лет является *методом*

замедленной амортизации, позволяющим в первые годы использования объекта основных средств начислять минимальные суммы амортизации с постепенным ростом указанных сумм в последующие годы.

Предусмотрена возможность ускорения процесса амортизации с применением по решению комиссии повышающего коэффициента от 1 до 3 к нормам (суммам) по объектам основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности, а также при производстве высокотехнологичных товаров, оказания высокотехнологичных услуг, определяемых таковыми в соответствии с законодательством. Применение повышающего коэффициента возможно по объектам основных средств, за исключением зданий, сооружений, передаточных устройств. Возможность применения повышающих коэффициентов и ускорение процесса амортизации для основных средств, используемых в производстве высокотехнологичной продукции, обеспечивает стимулирование их ускоренного обновления и развитие научно-технической деятельности.

5.4. Воспроизводство основного капитала

Количественное и качественное состояние основного капитала на предприятии определяется политикой его воспроизводства, которая осуществляется комплексно, как на микро-, так и на макроуровне. Суть этой политики сводится к созданию для всех субъектов хозяйствования благоприятных условий для простого и расширенного воспроизводства основного капитала.

Воспроизводство основного капитала – постоянное возобновление капитала и его обновление путем приобретения новой техники, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта на основе осуществления соответствующей амортизационной, инновационно-инвестиционной, налоговой, кредитной и таможенной политики. *Простое воспроизводство* основного капитала – это постоянное возобновление его в неизменных масштабах, *расширенное* – постоянное возобновление во все увеличивающихся масштабах с одновременным улучшением качества и производительности оборудования.

В процессе воспроизводства основного капитала происходит возмещение выбывающих по различным причинам основных средств; увеличение основного капитала с целью расширения объема производства; совершенствование производственной, технологической и возрастной структуры основных фондов.

Процессы воспроизводства основного капитала в течение года отражаются в балансе основных фондов, в котором стоимость основных фондов в натуральных единицах измерения на конец года определяется по упрощенной формуле как сумма стоимости основного капитала на начало года и стоимости основного капитала, введенного в действие в течение года, минус стоимость выбывшего основного капитала в течение года.

Стоимость основного капитала с течением времени претерпевает изменения за счет его движения. Под **движением основного капитала** понимают его поступление из различных источников и выбытие по различным причинам. Поступать основной капитал может за счет строительства, приобретения, безвозмездной передачи другими предприятиями и физическими лицами, а также передачи учредителями предприятия в счет их вклада в уставный фонд. Выбывает основной капитал в форме основных фондов по причине физического и морального износа в результате безвозмездной передачи в уставный фонд других предприятий, стихийных бедствий, сдачи в аренду.

Для анализа процесса воспроизводства основных средств и интенсивности их движения можно использовать следующие показатели:

1. *Коэффициент обновления основных средств за отчетный период* определяется как отношение стоимости *введенных новых* основных средств к полной восстановительной стоимости всех основных средств на *конец* отчетного периода, выраженное в процентах.

2. *Коэффициент выбытия основных средств* определяется как отношение полной восстановительной стоимости *выбывших* основных средств в отчетном периоде к полной восстановительной стоимости основных средств на *начало* отчетного периода, выраженное в процентах.

Если $К_{обн} > К_{выб}$, то это свидетельствует о процессе реального обновления основных средств, так как в данном случае имеет место прирост основных фондов.

3. Показателями, характеризующими оснащенность (фондообеспеченность) предприятий основными фондами, являются фондооснащенность и фондовооруженность.

Фондооснащенность – это среднегодовая стоимость основных производственных фондов, приходящаяся на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Фондооснащенность сельскохозяйственного предприятия определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производ-

ственных фондов (ОПФ) к площади сельскохозяйственных угодий ($S_{с.-х.}$) и умноженное на 100 га:

$$Ф_{осн} = ОПФ / S_{с.-х.} \cdot 100, \text{ млн. рублей,}$$

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов (по остаточной стоимости), млн. руб.;

$S_{с.-х.}$ – площадь сельскохозяйственных угодий, га.

Фондовооруженность труда – это среднегодовая стоимость производственных основных фондов в расчете на одного среднегодового работника. Фондовооруженность определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовой численности работников ($Ч_{ср}$):

$$Ф_{в} = ОПФ / Ч_{ср}, \text{ млн. рублей.}$$

Фондооснащенность непосредственно связана с показателем энергообеспеченности, а фондовооруженность труда – с энерговооруженностью труда. Как правило, существует прямая зависимость уровня производительности труда от этих показателей – чем выше уровень фондооснащенности и фондовооруженности предприятия, тем мощнее предприятие и более эффективна его производственная деятельность.

4. *Энергооснащенность* предприятия определяется как отношение энергетических мощностей (л. с.) к площади сельскохозяйственных угодий или пашни в расчете на 100 га.

Энерговооруженность предприятия определяется как отношение энергетических мощностей предприятия к среднегодовой численности работников.

Частные показатели обеспеченности техническими ресурсами – тракторооснащенность, комбайнооснащенность.

5. Обеспеченность тракторами (*тракторооснащенность*) определяется наличием физических или условных эталонных тракторов в расчете на 1000 га пашни.

Обеспеченность сельскохозяйственными машинами и орудиями характеризуется наличием их в расчете на 1000 га пашни (для машин общего назначения) или на 1000 га посева конкретной культуры (для специальных машин). Например, комбайнооснащенность зерноуборочными комбайнами определяется как их количество, приходящееся на 1000 га зерновых культур.

5.5. Оценка экономической эффективности использования основных средств

Обобщающий показатель оценки уровня интенсивного использования основных средств – *фондоотдача* – определяется отношением объема реализованной продукции в денежном выражении к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Фондоемкость – показатель обратный фондоотдаче.

В сельском хозяйстве *фондоотдача* как показатель отражает стоимость валовой продукции, приходящуюся на 1 руб. стоимости основных производственных фондов, и рассчитывается как отношение стоимости валовой продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Также дополнительно могут быть рассчитаны отношения выручки от реализации продукции, прибыли от реализации продукции, чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Фондоемкость определяется как отношение стоимости основных производственных фондов к стоимости валовой продукции. Таким образом, показатель фондоемкости продукции является обратным показателем фондоотдачи.

Так как основным критерием экономической эффективности функционирования предприятия является *прибыль*, а не объем производства продукции, то именно прибыль должна быть положена в основу расчета как обобщающих, так и частных показателей эффективности. Поэтому для оценки эффективности использования основного капитала рекомендуется применять *показатели рентабельности.*

Показателями эффективности использования капитала являются рентабельность совокупного капитала (активов), собственного и заемного капитала (в сумме), собственного и акционерного капиталов.

Рентабельность совокупного капитала (активов) предприятия определяется отношением суммы чистой прибыли к средней сумме совокупных активов предприятия за отчетный период.

Показатель рентабельности совокупного капитала показывает, сколько прибыли получено на 1 руб. всех активов предприятия. Этот показатель отражает интересы собственников, кредиторов и государства, а поэтому является одним из наиболее используемых показателей экономической эффективности предприятия. По его уровню судят о качестве управления предприятием, способности предприятия получать прибыль на вложенный собственный и заемный капитал.

Рентабельность собственного капитала определяется отношени-

ем чистой прибыли (в которой проявляется интерес собственника) к сумме собственного капитала.

Рентабельность основных производственных фондов определяется как отношение чистой прибыли к остаточной первоначальной (восстановительной) стоимости основных производственных фондов (%).

Конкретные *пути повышения эффективности основных средств* – это пути увеличения прибыли и рационального использования совокупных активов предприятия.

Решение задачи эффективного использования основных средств означает увеличение производства необходимой обществу продукции, повышение отдачи созданного производственного потенциала, снижение себестоимости продукции, рост рентабельности производства и накоплений предприятия. Более полное использование основных средств приводит также к уменьшению потребностей во вводе новых производственных мощностей при изменении объема производства, а следовательно, к лучшему использованию прибыли предприятия (направлению большей ее части на механизацию и автоматизацию технологических процессов и т. п.). Эффективное использование основных средств означает также ускорение их оборачиваемости, что в значительной мере способствует решению проблемы сокращения разрыва в сроках физического и морального износа, ускорению темпов обновления основных средств.

Успешное функционирование основных средств зависит от того, насколько полно реализуются экстенсивные и интенсивные факторы улучшения его использования. *Экстенсивное* улучшение использования основных средств предполагает, что, с одной стороны, будет увеличено время работы действующего оборудования в календарный период, а с другой – повышен удельный вес действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии.

Важнейшими направлениями увеличения времени работы оборудования являются:

• сокращение и ликвидация внутрисменных простоев оборудования путем повышения качества ремонтного обслуживания оборудования, своевременного обеспечения основного производства рабочей силой, сырьем, топливом, полуфабрикатами;

• сокращение простоев оборудования, повышение коэффициента сменности его работы.

Важный путь повышения эффективности использования основных фондов – уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования.

Экстенсивный путь улучшения использования основных средств имеет свой предел, так как, как правило, не повышает эффективности. Значительно шире возможности интенсивного пути. *Интенсивное* улучшение использования основных средств предполагает повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Это может быть достигнуто при модернизации действующих машин и механизмов, установлении оптимального режима их работы. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава оборудования, без роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции.

Интенсивность использования основных средств повышается также путем технического совершенствования орудий труда, модернизации оборудования, автоматизации и совершенствования технологии производства, сокращения сроков достижения проектной производительности техники, совершенствования организации труда, производства и управления, использования передовых приемов и методов труда, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих, материального и морального стимулирования труда работников за показатели, характеризующие улучшение использования оборудования.

5.6. Экономическая сущность и классификация нематериальных активов предприятия

Результатом интеллектуальной деятельности работников предприятия является *интеллектуальный продукт* (ИП), который после оформления права на интеллектуальную собственность предприятия представляет собой его ***интеллектуальный ресурс*** (ИР). Он может быть представлен *результатами интеллектуальной деятельности* (например, изобретения, полезные модели) и в *форме средств индивидуализации гражданского оборота товаров, работ или услуг* (например, товарные знаки, фирменные наименования). Использование ИП в производстве предполагает оформление отношений собственности. ***Интеллектуальная собственность*** – это совокупность исключительных прав гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности.

Интеллектуальная собственность, которая обеспечивает возможность предприятию получать доход, образует ***нематериальные активы*** предприятия, под которыми подразумеваются права пользования на объекты интеллектуальной собственности, имеющие стоимость и

обеспечивающие его владельцам определенный доход или иную пользу. В данном случае понятия «интеллектуальный ресурс предприятия» и «объекты интеллектуальной собственности» идентичны: интеллектуальные ресурсы предприятия выступают в форме интеллектуальной собственности.

Если в понятие «интеллектуальная собственность» входят права физических и юридических лиц, то в понятие «нематериальные активы» – только права юридических лиц.

Следовательно, нематериальные активы – это группа активов предприятия, которые не имеют материально-вещественного содержания и характеризуются долговременным их использованием в хозяйственном обороте предприятия и способностью приносить доход.

К нематериальным активам, используемым в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности, относятся права, вытекающие:

• из патентов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, сорта растений;

• свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания, топологии интегральных микросхем, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров;

• прав на ноу-хау, программы для ЭВМ и базы данных;

• лицензионных договоров на использование указанных объектов интеллектуальной собственности и из договоров на уступку прав;

• договоров на произведения науки и объекты смежных прав.

Нематериальные активы отражаются в бухгалтерском учете и отчетности. Использование объектов интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов предприятий, постановка их на бухгалтерский учет по сути означает начало процесса коммерциализации инновационной сферы и формирования рынка научно-технической продукции (нововведений). Это создает возможность экономически эффективного использования как имеющихся, так и вновь создаваемых нематериальных активов, изменения структуры уставных фондов, повышения наукоемкости выпускаемой продукции.

Объекты интеллектуальной собственности (ОИС) как нематериальные активы предприятия могут быть получены путем:

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

• приобретения у правообладателей или авторов ОИС;

• безвозмездной передачи ОИС правообладателями или авторами;

• внесения ОИС в уставный фонд вновь создаваемых субъектов хозяйствования, а также при слиянии и поглощении предприятий.

Учет и отражение в составе имущества на балансе предприятия ОИС в качестве нематериальных активов осуществляется исходя из оценки их стоимости. Объекты интеллектуальной собственности, входящие в нематериальные активы, могут быть приняты на бухгалтерский учет в том случае, если:

• они предназначены для использования в хозяйственной деятельности либо для управления субъектами хозяйствования;

• будут использованы длительное время (более одного года);

• имеются документы, подтверждающие существование нематериальных активов и права субъекта хозяйствования на их использование;

• они могут быть отделены от другого имущества как самостоятельные объекты учета.

Совокупность созданных и приобретенных предприятием ОИС, его деловой репутации, знаний и опыта его работников, которые обеспечивают получение дохода и конкурентоспособность товара (работ, услуг), представляет собой *интеллектуальный капитал предприятия.* Понятие «интеллектуальный капитал предприятия» шире понятия «нематериальные активы», так как первое кроме нематериальных активов включает знания и опыт работников предприятия.

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 ОИС предприятия.

Среди объектов интеллектуальной собственности выделяют: *имущественные права на объекты промышленной собственности; имущественные права на объекты авторского и смежных прав, включая имущественные права на использование объектов интеллектуальной собственности; имущественные права на пользование природными ресурсами и землей; имущественные права на программы для ЭВМ и компьютерные базы данных; прочие имущественные права.*

Основным интеллектуальным ресурсом предприятия является интеллектуальный капитал в форме ***объектов промышленной собственности*** – той части интеллектуальной собственности, которая представляет не только информационный компонент производимой продукции (работ, услуг), но и исключительное право юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности. К объектам промышленной собственности относятся: *изобретение; ноу-хау* – конфи-

денциальные знания технического, организационно-административного, финансового, экономического, управленческого характера, которые не являются общеизвестными, имеют ценность и возможность практического применения, защищены на национальном и международном уровнях; *рационализаторское предложение; полезная модель; промышленный образец; товарный знак (или знак обслуживания)* – обозначение, дающее возможность отличить однородные товары (услуги) одних юридических лиц от других; *фирменное наименование* – название, под которым предприниматель как юридическое лицо выступает в гражданском обороте.

Определенное место в интеллектуальных ресурсах предприятия занимают ***объекты авторских и смежных прав*** на произведения науки.

К интеллектуальным ресурсам предприятия относятся *объекты прав пользования природными ресурсами и имуществом*. Это земля, лесные и водные ресурсы, материальное имущество (движимое и недвижимое) и нематериальное имущество, в том числе лицензии на право использования другими физическими и юридическими лицами нематериальных активов и лицензии, выдаваемыми государственными органами на право осуществления какой-либо хозяйственной деятельности.

К нематериальному имуществу предприятия относится *гудвилл* – одна из частей интеллектуального капитала, которая охватывает широкий круг рыночных понятий, характеризующих деловую репутацию предприятия через показатели его престижности и конкурентных преимуществ. ***Гудвилл – стоимостная категория, которая определяется в момент продажи предприятия как разность между его рыночной и бухгалтерской стоимостью.***

К видам стоимости объектов интеллектуальной собственности относятся:

• *первоначальная (балансовая) стоимость* – стоимость объекта оценки, равная фактическим затратам на его приобретение или создание, включая расходы по его доведению до состояния, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях. Эта стоимость определяется на дату приобретения (создания) и ввода в эксплуатацию нового объекта оценки;

• *инвестиционная стоимость ОИС* – стоимость инвестиционных ресурсов для конкретного инвестора при определенных целях инвестирования, когда инвестиции, например, направляются на подготовку специалистов, передачу опыта, приобретение лицензий и ноу-хау, проведение совместных научных разработок или на другие цели;

• *потребительная стоимость объекта интеллектуальной собственности* – стоимость, которую конкретный ОИС имеет для конкретного пользователя с точки зрения его способности удовлетворять какие-то насущные потребности;

• *рыночная стоимость объекта оценки* – расчетная величина денежной суммы, по которой наиболее вероятно продавец объекта согласен был бы его продать, а покупатель – согласен был бы его приобрести.

Л е к ц и я 6. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

6.1. Экономическая сущность оборотных средств предприятия, их структура и кругооборот

Оборотные средства предприятия – это совокупность денежных средств, авансированных в предметы труда и обслуживание процесса реализации готовой продукции, т. е. это вложения в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Назначение оборотных средств заключается в обеспечении непрерывности процесса производства и обращения.

Оборотные производственные фонды и фонды обращения – это самостоятельные, отличные друг от друга экономические категории. Их одновременное существование обусловлено тем, что процесс воспроизводства представляет собой органическое единство процесса производства и реализации продукции.

Оборотные производственные фонды – предметы труда, которые, однократно участвуя в процессе производства, полностью переносят свою стоимость на продукцию. В процессе производства оборотные производственные фонды изменяют свою натурально-вещественную форму, превращаясь из предметов труда в готовую продукцию.

Оборотные производственные фонды включают:

• производственные запасы;

• средства в процессе производства.

Производственные запасы – предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс, еще не вступившие в процесс производства, но уже имеющиеся в распоряжении субъекта хозяйствования. Производственные запасы включают:

• сырье; материалы; основные и вспомогательные материалы; покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;

• топливо и горюче-смазочные материалы;

• запасные части для текущего ремонта основных фондов;

• малоценные и быстроизнашивающиеся предметы труда, инструменты со сроком службы до одного года или стоимостью единицы не более 50-кратного минимального размера оплаты труда в месяц;

• тару и тарные материалы;

• другие запасы и затраты.

Оборотные производственные фонды включают *незавершенное производство* – предметы труда, вступившие в производственный процесс и находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного производства, не законченные полностью производством в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах этого же предприятия.

Затраты на незавершенное производство в сельском хозяйстве включают затраты, связанные с посевом озимых культур, вспашкой зяби и вывозкой в IV квартале органических удобрений.

Как правило, все элементы оборотных производственных фондов относятся к нормируемым оборотным средствам.

Соотношение стоимостных показателей отдельных элементов оборотных производственных фондов, выраженное в процентах, называется *структурой оборотных производственных фондов.* Структура зависит от ряда факторов:

• длительности производственного цикла на предприятии (по мере увеличения цикла увеличивается доля незавершенного производства с коротким производственным циклом; для таких предприятий характерен большой удельный вес производственных запасов);

• качества готовой продукции (некачественная продукция увеличивает долю готовой продукции на складе);

• уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства;

• внедрения ресурсосберегающих технологий (которые снижают долю производственных запасов в структуре оборотных средств).

Если одна часть оборотных средств предприятия – оборотные производственные фонды – обслуживает процесс производства, то другая – фонды обращения – обеспечивает реализацию готовой продукции.

Фонды обращения – оборотные средства предприятия, обслуживающие сферу обращения. Это часть оборотных средств непосредственно не участвует в процессе производства. Фонды обращения включают:

1) готовую продукцию и товары (готовая продукция предназначена

для реализации и находится на складах предприятия; товары отгруженные, но не оплаченные покупателем; товары для перепродажи);

2) денежные средства и их эквиваленты (денежные средства в кассе, на расчетных и валютных счетах, а также краткосрочные вложения средств на срок не более одного года в ценные бумаги, аккредитивы и краткосрочные займы другим организациям);

3) краткосрочную дебиторскую задолженность (средства в расчетах с потребителями продукции, включая дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков, прочая дебиторская задолженность);

4) краткосрочные финансовые вложения.

Фонды обращения, обозначенные 2, 3, 4, относятся к ненормируемым оборотным средствам.

Источниками формирования оборотных средств являются: чистая прибыль; доходы от реализации ценных бумаг; кредиты; акционерный (уставный) капитал; паевые взносы членов коллектива; бюджетные средства; взносы иностранных участников (для совместных предприятий); кредиторская задолженность (использование средств, не принадлежащих предприятию: задолженность по расчетам за сырье и материалы, срок оплаты которых еще не наступил, по неоплаченным счетам в срок, по платежам в бюджет, по выданным векселям, по коммерческим кредитам, по зарплате и начислениям на нее и др.).

Оборотные средства, функционируя одновременно в сфере производства и в сфере обращения, проходят три стадии кругооборота: обеспечение снабжения, производство и реализацию. Общая схема кругооборота оборотных средств имеет вид

$$Д \rightarrow ПЗ...П...ГП \rightarrow Д',$$

где Д – денежные средства предприятия, за которые на рынке ресурсов приобретаются для производства предметы труда, принимающие форму производственных запасов (ПЗ);

П – процесс производства, при котором в результате соединения средств труда, рабочей силы происходит обработка предметов труда и производится готовая продукция (ГП); далее готовая продукция, поступая на рынок, превращается в товар (Т'), за реализацию которого предприятие получает денежные средства.

Денежная стадия кругооборота (Д – ПЗ) протекает в сфере обращения, в которой происходит превращение авансируемых денежных средств в товарную форму в виде производственных запасов, т. е. предметов труда: материалы, сырье, топливо и др. *Производительная стадия кругооборота* оборотных средств (...П...) совершается непо-

средственно в процессе производства. Она состоит в передаче в производство производственных запасов и в создании готовой продукции (ГП). Готовая продукция вбирает перенесенную стоимость и вновь созданную стоимость (амортизация + заработная плата). Здесь товарная форма стоимости переходит в производительную, а из производительной – в товарную.

Товарная стадия кругооборота оборотных средств (Т' – Д') состоит в реализации товара на рынке и получении денежных средств. После получения и использования части выручки от реализации товара все ранее авансируемые средства восстанавливаются. Остальная сумма выручки в виде части чистой прибыли направляется на накопление (на расширение – увеличение основных средств и приобретение оборотных средств). Денежная форма, которую принимают оборотные средства на завершающей стадии кругооборота, является одновременно и начальной стадией нового кругооборота оборотных средств.

Оборотные средства предприятия в каждый момент одновременно пребывают во всех стадиях кругооборота, что обеспечивает непрерывный процесс производства. Время, за которое оборотные средства совершают полный кругооборот, называется *периодом оборота оборотных средств.* Общая длительность кругооборота – это время в днях с момента приобретения предметов труда на рынке, производства продукции до момента возвращения денежных средств после реализации продукции на рынке. Время кругооборота складывается из времени нахождения оборотных средств в производстве и в обращении. *Время производства* делится на рабочее время и перерывы, а также на время нахождения средств труда в запасах. *Время обращения оборотных средств* – это время реализации произведенного товара и время закупки и доставки производственных запасов (материалов, топлива и др.) на предприятие.

С целью оптимизации структуры оборотных средств и повышения эффективности их движения на предприятии используется система нормирования элементов оборотных средств.

6.2. Оценка эффективности использования оборотных средств и пути повышения эффективности

Скорость оборота оборотных средств (как части совокупного капитала) определяет деловую активность предприятия. От того, насколько быстро оборотные средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, зависит конечный финансовый результат предприятия и его экономическое положение.

От скорости оборота оборотных средств зависит:

• величина авансируемых оборотных средств в производство, необходимая для успешного функционирования предприятия;

• потребность в дополнительных источниках финансирования;

• сумма затрат, связанных с обеспечением запасов товарно-материальных ценностей и их хранением;

• размер прибыли и доходность собственных оборотных средств.

Для определения эффективности управления оборотными средствами рассчитываются показатели эффективности оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств – это количество совершаемых оборотов оборотными средствами в течение определенного периода (обычно года). Он определяется отношением объема реализованной продукции к среднегодовому остатку оборотных средств на предприятии за год.

Средняя продолжительность (длительность) одного оборота в днях – это период, за который оборотные средства совершают один полный кругооборот. Он определяется как *отношение числа календарных дней в периоде и коэффициента оборачиваемости.*

Чем быстрее осуществляется кругооборот оборотных средств (т. е. выше значение коэффициента оборачиваемости), тем меньше ресурсов отвлекается для обслуживания производства. Поэтому экономический смысл ускорения оборачиваемости оборотных средств состоит в том, что соответственно уменьшается потребность предприятия в оборотных средствах. Таким образом, экономическим результатом ускорения оборачиваемости оборотных средств является высвобождение части этих средств из оборота.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств и высвобождение их в любой форме позволяет предприятию направить средства на развитие предприятия, не привлекая дополнительных финансовых ресурсов.

Наиболее точно экономическую эффективность оборотных средств определяет их рентабельность, так как для ее определения используется прибыль от реализации продукции – один из важнейших показателей конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Известно несколько путей повышения рационального использования оборотных средств, которые могут решить проблему обеспечения предприятия оборотными средствами и финансирования в рыночных условиях.

Первый путь – уменьшение запасов готовой продукции и решение

проблемы ее сбыта. Сокращение запасов на предприятии особенно рационально в условиях высоких темпов инфляции, когда запасы растут в цене, а долги обесцениваются.

Второй путь – экономия затрат и прежде всего сырья.

Третий путь – избавление от излишнего оборудования и использование полученных средств на повышение оборачиваемости оборотных средств предприятия.

Четвертый путь – переход к выпуску новой продукции с учетом скорости ее оборота, высокой степени переработки и близости к конечному потребителю.

Пятый путь – ориентация предприятия только на платежеспособный спрос и его стимулирование, создание собственных торговых сетей для ускорения оборачиваемости готовой продукции.

В процессе решения задач по экономии оборотных производственных фондов особое внимание должно уделяться экономии материальных затрат.

Л е к ц и я 7. ОПЛАТА ТРУДА И ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

7.1. Сущность организации заработной платы: понятия, принципы, факторы

Цена рабочей силы представляет собой денежное выражение ее стоимости. Цена труда есть производная величина от стоимости (соответственно цены) рабочей силы. Поскольку в основе цены труда лежит стоимость и цена рабочей силы, то цена труда изменяется в зависимости от динамики стоимости и цены рабочей силы. В то же время она колеблется под воздействием конъюнктуры рынка труда, спроса и предложения на рабочую силу, а также под влиянием конкуренции и ряда других факторов, связанных с потреблением рабочей силы в процессе производства.

На рынке труда цена рабочей силы выступает в виде заработной платы. **Заработная плата – совокупность вознаграждений в денежной и (или) натуральной форме, полученных работником в зависимости от количества, качества затраченного им труда и результатов деятельности предприятия.**

Номинальная заработная плата – сумма денежных средств, начисленных работнику за результаты его труда. Это заработная плата в

денежном выражении. Номинальная заработная плата не учитывает изменения потребительских цен.

Реальная заработная плата – объем товаров и услуг, которые работник может приобрести на свою номинальную заработную плату в текущем периоде при данном уровне цен после уплаты налогов и других отчислений. Размер реальной заработной платы отражает фактическую ее покупательскую способность и представляет собой ту сумму конкретных потребительных стоимостей (товаров и услуг), которые обеспечивают существование работника и его семьи.

Номинальная и реальная заработная плата находятся в прямой зависимости от качества продукции и динамики цен.

Оплата труда – выплаты работникам из фонда заработной платы в денежной и натуральной формах за выполненную работу и отработанное время, выплаты стимулирующего и комплектующего характера, оплата за неотработанное время и другие выплаты, включаемые в состав фонда заработной платы, а также прочие выплаты и расходы, не учитываемые в составе фонда заработной платы (выходные пособия, расходы на платное обучение работников в учебных заведениях, авторские вознаграждения и т. д.). Таким образом, оплата труда больше, чем начисленная заработная плата, а тем более выплаченная работникам предприятия.

Организация заработной платы предполагает реализацию принципов, функций, форм и систем заработной платы, использование современных методов ее организации во взаимосвязи с рынком труда и государственным регулированием, организацией и нормированием труда, техническим уровнем производства и его организацией.

Организация заработной платы предполагает реализацию следующих ***принципов***:

• опережающий темп роста производительности труда над темпом роста средней заработной платы, что означает ориентацию производства не только на совершенствование организации живого труда, но и на обновление овеществленного труда, на инновации, внедрение новой техники и передовой технологии с целью поддержания конкурентоспособности производимой продукции;

• равная оплата за равный труд, недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту и другим признакам;

• повышение реальной заработной платы по мере роста эффективности производства, что обеспечивает работнику возможность получения за свой труд заработной платы в зависимости от количе-

ства, качества, эффективности труда и результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

• дифференциация заработной платы в зависимости от количества, качества, условий труда, общественной его значимости, квалификации работников и в конечном итоге от трудового вклада работника в результаты деятельности предприятия;

• материальная и моральная заинтересованность работников в конечных результатах труда;

• наличие гарантии воспроизводства рабочей силы путем реализации внутрипроизводственного, государственного и договорного (социального партнерства) регулирования заработной платы;

• сочетание государственного регулирования заработной платы с широкими правами предприятий в вопросах выбора форм и систем оплаты труда, и организации нормирования труда;

• усиление социальной защищенности работников в своевременной выплате заработной платы и ее индексация при инфляции.

Реализацию этих принципов следует рассматривать как важное средство повышения материального благосостояния работников, роста производительности труда, увеличения прибыли и рентабельности производства.

Принципы организации заработной платы находят свое выражение в следующих ее основных функциях: *воспроизводственной, стимулирующей, распределительной и социальной.*

Воспроизводственная функция обеспечивает работнику объем потребления материальных благ и услуг, достаточный для расширенного воспроизводства рабочей силы, т. е. поддерживает способность работника к физическому или интеллектуальному труду в общественном производстве. Именно воспроизводственная функция определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи, исторически сложившихся в том или ином обществе.

Объективной основой реализации данной функции является установление государством минимального уровня заработной платы, соблюдение которого согласно Трудовому кодексу Республики Беларусь носит обязательный характер. Минимальная заработная плата определяет уровень, ниже которого работнику не может производиться оплата за выполняемую им работу. Неспособность субъектов хозяйствования обеспечивать выплату установленной государством минимальной заработной платы может служить основанием для объявления их банкротами. Минимальная заработная плата в этой связи

выполняет также функцию социальной защиты работников наемного труда.

Для выполнения заработной платой своей воспроизводственной функции минимальная заработная плата должна соответствовать стоимости набора товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, позволяющую обеспечить воспроизводство физических и умственных способностей работника, обладающего минимально необходимой профессиональной подготовкой для выполнения простой работы в нормальных для здоровья работника условиях труда. В качестве такого норматива в Республике Беларусь применяется прожиточный минимум.

Минимальная заработная плата может устанавливаться в виде минимальной часовой ставки, ставки за день, неделю или месяц. **В Республике Беларусь в качестве основного трудового норматива применяются месячная и часовая минимальные заработные платы.** Размеры минимальной заработной платы ежегодно устанавливаются правительством страны с участием республиканских объединений нанимателей и профсоюзов при разработке прогноза социально-экономического развития Беларуси. Размер минимальной заработной платы в течение года индексируется в порядке, предусмотренном законодательством для индексации доходов населения Республики Беларусь с учетом инфляции.

Стимулирующая функция заработной платы устанавливает количественную зависимость между размерами оплаты и результатами (количеством, качеством) труда работников. Реализуется данная функция посредством объединения норм труда и норм оплаты в конкретные системы заработной платы. При этом системы заработной платы, базируясь на нормах труда (выработке, затратах времени, расходовании вещественных ресурсов в процессе труда и т. д.) и нормах оплаты (тарифных ставках, расценках, шкалах премирования и т. п.), обеспечивают изменение уровня оплаты в зависимости от индивидуальных и коллективных результатов труда работников. Установленное конкретной системой оплаты соответствие между размером оплаты и нормой труда представляет собой цену единицы труда.

Стимулирующая функция заработной платы заключается в дифференциации уровня оплаты труда в соответствии с критериями производительности и эффективности труда.

Дифференциация заработной платы призвана способствовать росту производительности и эффективности труда. В то же время она должна восприниматься и нанимателями, и работниками как справедливая.

Следовательно, о степени обоснованности действующей системы дифференциации оплаты труда можно судить по эффективности трудовой деятельности и социально-психологической атмосфере в трудовых коллективах, в том числе по наличию или отсутствию трудовых конфликтов на почве различного восприятия правомерности уровня и дифференциации заработной платы.

Регулирующая функция заработной платы состоит в том, что она, будучи одним из важнейших источников денежных доходов населения, оказывает существенное влияние на платежеспособный спрос населения, а через него – на объем и структуру производимой продукции и, следовательно, на инвестиционную политику. Выступая в качестве составной части издержек работодателя на рабочую силу, заработная плата оказывает влияние на спрос и предложение рабочей силы на рынке труда и определяет уровень занятости работников и структуру их занятости.

Реализация регулирующей функции заработной платы предполагает разграничение уровня оплаты труда по отдельным группам работников, различающимся экономической и социальной приоритетностью сферы их деятельности [8].

Основные критерии, влияющие на размер заработной платы:

• доходы субъектов хозяйствования;

• соотношение спроса и предложения на рынке труда;

• условия воспроизводства рабочей силы;

• влияние общественных объединений наемных работников на распределение доходов субъектов хозяйствования между собственниками и наемными работниками.

Структура системы организации заработной платы на предприятии включает:

• тарифную систему;

• формы и системы оплаты труда;

• нормирование труда;

• премиальную систему.

Поэтому при *организации оплаты труда* на конкретном предприятии необходимо:

• определить формы и системы оплаты труда;

• исходя из результатов деятельности предприятия и в пределах законодательных норм установить фактический размер тарифной ставки 1-го разряда;

• разработать систему должностных окладов для служащих (руководителей и специалистов);

• организовать нормирование и установить нормы труда на предприятии;

• выработать критерий, показатели и определить размеры премирования и доплат для работников.

7.2. Структура организационно-экономического механизма регулирования заработной платы

Направлениями организационно-экономического механизма регулирования заработной платы являются:

– *правовое регулирование заработной платы*:

• минимальная заработная плата;

• минимальный потребительский бюджет;

• бюджет прожиточного минимума;

• индексация заработной платы в связи с инфляцией;

• система налогообложения заработной платы;

– *тарифная система оплаты труда (тарифно-квалификационные справочники, единая тарифная сетка, тарифные ставки и должностные оклады)*:

• формы и системы оплаты труда;

• нормирование труда и нормированные задания;

• формирование средств на оплату труда;

• доплаты и надбавки за условия и результаты труда;

• системы премирования.

Повышение заработной платы возможно лишь за счет обеспечения роста производительности труда и за счет структурных сдвигов в себестоимости продукции путем снижения материальных затрат и соответствующего повышения заработной платы при получении одного и того же (или большего) дохода при реализации продукции.

Обеспечение сочетания разнообразных социальных и экономических интересов собственников, работников и государства требует понимания структуры и принципов функционирования ***организационно-экономического механизма регулирования заработной платы***.

Основой организационно-экономического механизма регулирования заработной платы является сочетание и взаимосвязь форм и методов регулирования заработной платы на рынке.

Субъектами организационно-экономического механизма регулирования заработной платы являются:

– государство;

– профсоюзы;

– предприятия.

Структурные элементы организационно-экономического механизма включают:

– государственное регулирование;

– договорное регулирование (социальное партнерство между работодателями, профсоюзами и государством);

– регулирование заработной платы на рынке труда.

Государственное регулирование заработной платы предполагает:

• содействие экономическому росту, увеличение количества рабочих мест с тем, чтобы спрос на рабочую силу опережал ее предложение на рынке труда;

• законодательное установление и обеспечение минимальных гарантий в области заработной платы;

• реальное отражение затрат на воспроизводство рабочей силы при формировании минимального потребительского бюджета и бюджета прожиточного минимума;

• сокращение расслоения населения по уровню заработной платы за счет осуществления различных налоговых и иных мер перераспределения доходов граждан;

• регулирование размера заработной платы государственных служащих и работников бюджетной сферы в зависимости от эффективности их труда;

• сохранение покупательской способности населения посредством индексации заработной платы и экономически обоснованной адаптации ее к расширению платности социальных услуг и жилья;

• обеспечение правовой защиты населения в области своевременной выплаты заработной платы;

• создание условий для конструктивного социального партнерства и деятельности профсоюзов, объединений работодателей;

• проведение мониторинга заработной платы, отслеживание процессов, связанных с изменением уровня заработной платы, стоимостью жизни, и обеспечение этой информацией участников регулирования организации заработной платы для принятия ими необходимых эффективных мер.

Государственное регулирование организации заработной платы включает два направления: 1) правовое регулирование; 2) создание нормативной базы для организации тарифной системы оплаты труда.

Правовое регулирование заработной платы – установление минимальной заработной платы, минимального потребительского бюджета,

бюджета прожиточного (физиологического) минимума, налогообложение заработной платы физических лиц.

Минимальная заработная плата (МЗП) – социальный норматив, определяющий гарантированный минимум заработной платы (нижняя граница цены рабочей силы), который устанавливается государством в законодательном порядке с целью обеспечения вознаграждения за труд наименьшей сложности и простого воспроизводства рабочей силы. МЗП подлежит обязательной выплате работникам при соблюдении установленной законодательством продолжительности рабочего времени и выполнении ими трудовых обязанностей (норм труда) на предприятиях всех форм собственности.

Существенная роль в государственном регулировании заработной платы принадлежит государственной системе налогообложения. Имеется в виду прямое воздействие государства через **шкалу подоходного налога** на перераспределение доходов от высокообеспеченных к средне- и малообеспеченным слоям населения.

Подоходный налог исчисляется и удерживается ежемесячно нарастающим итогом с начала календарного года с суммы облагаемого дохода работника, уменьшенной на доходы, не облагаемые подоходным налогом.

Организация тарифной системы оплаты труда включает тарифно-квалификационные справочники, единую тарифную сетку, тарифные ставки и должностные оклады.

Важным элементом государственного регулирования заработной платы является создание эффективного механизма ее **индексации**, т. е. повышения заработной платы, позволяющего частично или полностью возмещать работающим удорожание потребительских товаров и услуг. Индексация заработной платы является одной из форм социальной защиты населения в условиях инфляции, направленной на поддержание и восстановление покупательской способности населения.

Экономически оправданной считается индексация заработной платы на основе дифференцированного подхода. Полная индексация (повышение заработной платы в соответствии с ростом цен) нецелесообразна, поскольку она в свою очередь может провоцировать инфляционный рост цен. В большинстве стран с переходной экономикой применяется, как правило, относительно низкая степень индексации, т. е. частичная.

Меры по прямому и косвенному воздействию государства на уровень и дифференциацию заработной платы существенно дополняет

система коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений.

Наряду с государственным регулированием организации заработной платы существует ***договорное регулирование (социальное партнерство)***.

Социальное партнерство – это совместная деятельность правительства государства, предпринимателей и профсоюзов, направленная на согласование интересов и решение проблем в социально-трудовых отношениях и производственной деятельности людей. Предметом договоров являются механизм регулирования оплаты труда, занятость, продолжительность рабочего времени и времени отдыха; условия труда, социальная обеспеченность и социальные гарантии для работников определенной отрасли или территории.

Равноправными субъектами социального партнерства признаются представители:

• наемных работников – органы профессиональных союзов и их объединений, уполномоченные на представительство в порядке, установленном законодательством в соответствии с их уставами;

• работодателей (объединений работодателей) – руководители предприятий или другие полномочные представители в соответствии с их уставом, лица и полномочные органы объединений работодателей;

• органов государственной власти – правительство государства или соответствующие органы исполнительной власти и органы местного управления.

В зависимости от уровня переговоров разрабатываются и принимаются генеральные, отраслевые, региональные и транснациональные соглашения, а на уровне предприятия – коллективные договоры.

7.3. Тарифная система оплаты труда

Выделяют тарифную и бестарифную системы оплаты труда.

Тарифная система оплаты труда – совокупность норм и нормативов, позволяющих определить уровень квалификации работников, разряд работ и дифференцировать оплату труда в зависимости от сложности, интенсивности и условий труда, а также ответственности работника при выполнении работ.

Тарифная система (при равных экономических условиях) обеспечивает единство меры труда и его оплаты, равную оплату за равный труд, дифференциацию основной части заработной платы в зависимости от факторов качества труда.

Тарифная система оплаты труда включает:

• тарифно-квалификационные справочники;

• тарифные сетки;

• тарифные ставки всех разрядов;

• доплаты к тарифным ставкам и надбавки за отклонения от нормальных условий труда.

В республике действует единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), квалификационные справочники должностей руководителей и специалистов (КСД) производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюджетной сферы.

В едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих содержатся общие для всех отраслей экономики характеристики работ, уровни профессиональных знаний и квалификационные характеристики массовых профессий рабочих. Особенности условий труда в некоторых отраслях отражаются в *отраслевых* справочниках. ЕТКС используется для установления разрядов работ и при аттестации работников. Тарификация рабочих с целью присвоения им определенного разряда в зависимости от уровня профессиональных знаний и трудовых навыков осуществляется квалификационной комиссией на основе действующего ЕТКС.

В квалификационном справочнике должностей руководителей и специалистов представлена номенклатура должностей, квалификационные характеристики по каждой должности, включающие перечень основных наиболее часто встречающихся работ, требования в отношении специальных знаний, а также знаний законодательных актов, инструкций и других руководящих документов, которые служащий должен уметь применять при выполнении своих обязанностей. Наименования должностей служащих устанавливаются в соответствии с Общегосударственным классификатором «Профессии рабочих и должности служащих».

Тарифно-квалификационные справочники предусматривают применение тарифных ставок и тарифных сеток.

Единая тарифная сетка работников **(ЕТС)** представляет собой систему тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, применение которых на практике позволяет дифференцировать оплату труда в зависимости от его сложности для различных групп работников. *Тарифный (квалификационный) разряд* характеризует уровень квалификации работника. Он зависит от уровня квалификации, теоретических и практических знаний работника, степени

сложности выполняемых работ (обязанностей) и ответственности. Эти требования заложены в тарифно-квалификационных (квалификационных) характеристиках, предусмотренных соответствующими квалификационными справочниками. *Тарифные коэффициенты* ЕТС показывают, во сколько раз тарифные ставки 2-го и последующих разрядов выше тарифной ставки 1-го разряда.

Построение единой тарифной сетки основано на следующих положениях:

• единая тарифная сетка охватывает всех работников предприятий, организаций и учреждений;

• профессии и должности группируются по признаку общности выполняемых работ (к одной группе относятся рабочие профессии, среди служащих выделяют руководителей подразделений с административно-хозяйственными функциями, специалистов социально-культурных отраслей, сферы обслуживания и науки, технических исполнителей);

• все работы различаются по степени сложности, чему соответствует отнесение профессий и должностей к какому-либо разряду по оплате;

• исходная тарифная ставка соответствует минимальной заработной плате.

В тарифной сетке отсутствуют конкретные величины тарифных ставок, так как размер минимальной заработной платы периодически пересматривается в связи с инфляцией и изменением величины прожиточного минимума. Тарифная сетка включает лишь конкретные значения тарифных коэффициентов.

Характеристикой тарифной сетки является число разрядов, темп нарастания тарифных коэффициентов, диапазон соотношения крайних тарифных коэффициентов.

Действующая в республике ЕТС состоит из 27 разрядов, диапазон ее тарифных коэффициентов – 1,0–7,84. Нарастание тарифных коэффициентов ЕТС по диапазонам разрядов установлено в следующих размерах: с 1-го по 4-й разряд – 16 %, с 4-го по 6-й – 10 %, с 6-го по 27-й разряд – 7 %.

Относительное нарастание тарифных коэффициентов в ЕТС может быть равномерным, когда межразрядные соотношения одинаковые, прогрессивным и регрессивным.

Тарифные коэффициенты ЕТС показывают, во сколько раз труд работника каждого последующего разряда оплачивается выше по сравнению с 1-м разрядом. Ставки того или иного разряда тарифной сетки

при этом определяются путем умножения тарифной ставки 1-го разряда на соответствующий тарифный коэффициент сетки.

Рабочие по ЕТС распределены с 1-го по 8-й разряд включительно, служащие – с 5-го по 23-й разряд включительно с выделением следующих групп:

• руководители организаций и их структурных подразделений (функциональных и производственных) – с 11-го по 23-й разряд включительно;

• руководители подразделений административно-хозяйственного обслуживания – с 5-го по 8-й разряд включительно;

• специалисты – с 6-го по 15-й разряд включительно;

• другие служащие (технические исполнители), занятые подготовкой и оформлением документов, учетом и контролем, – с 5-го по 7-й разряд включительно.

Таким образом, работники коммерческих организаций реального сектора экономики распределены по первым 23 разрядам ЕТС.

Действующая Единая тарифная сетка в Республике Беларусь охватывает все категории работников предприятий и насчитывает 27 разрядов. Рабочие, занятые на работах с нормальными условиями труда, в ЕТС распределены с 1-го по 8-й разряд включительно. Отдельные профессии рабочих (уборщики, гардеробщики, дворники, кладовщики, водители и др.) по разрядам ЕТС не тарифицируются. Для расчета их тарифных ставок (окладов) установлены кратные размеры тарифной ставки 1-го разряда.

***Тарифная ставка* – это абсолютный размер оплаты труда работника в единицу времени.** Она является исходной величиной, определяющей уровень заработной платы. Нормативная тарифная ставка 1-го разряда устанавливается государством и периодически пересматривается с учетом роста инфляции и величины прожиточного минимума. Тарифная ставка любого разряда (ТС) определяется произведением тарифной ставки первого разряда (ТС1) на тарифный коэффициент (К) соответствующего тарифного разряда ЕТС.

Центральным вопросом тарифной оплаты труда является определение размера тарифной ставки 1-го разряда, другими словами, минимальной тарифной ставки, которая, по существу, представляет собой норму оплаты за норму труда, имеющего самые низкие характеристики по всем тарифообразующим факторам (например, сложности труда, условиям труда, его напряженности и тяжести, значимости в производственном процессе субъекта хозяйствования). Уровень оплаты работника, занятого таким трудом, при условии выполнения им

нормы труда, трудовых обязанностей должен обеспечивать ему уровень потребления, достаточный для воспроизводства его способности к труду. При этом норма труда должна быть рассчитана на полную загрузку работника в течение рабочего дня нормальной продолжительности. С теоретической точки зрения тарифная ставка 1-го разряда должна быть или равной минимальной заработной плате, или быть несколько выше ее.

В Республике Беларусь для бюджетных организаций и дотируемых из бюджета тарифная ставка 1-го разряда устанавливается правительством. Коммерческие организации реального сектора экономики устанавливают размер тарифной ставки 1-го разряда исходя из своего финансово-экономического положения и условий оплаты труда, отраженных в отраслевых тарифных соглашениях с учетом норм законодательства. Повышение тарифной ставки 1-го разряда производится в соответствии с результатами производственно-хозяйственной деятельности.

В структуре заработной платы выделяют тарифную и надтарифную части. *Тарифная часть* заработной платы – оплата труда по тарифным ставкам. Тарифная заработная плата отражает связь ее с количеством и качеством труда, и, таким образом, эта часть заработной платы является управляемой, так как она связана с нормами и тарифами. Именно в этом проявляется положительная сторона тарифной системы. Однако тарифная система лишь опосредовано связана с результатами труда через принадлежность работника к конкретной профессионально-квалификационной группе. *Надтарифная часть* заработной платы обеспечивается результатами конкретного предприятия, за счет которого возможно увеличение тарифной части заработной платы в форме доплат, надбавок, премий и др. Надтарифная часть заработной платы оценивается по определенным количественным показателям индивидуальной и коллективной деятельности работников.

Количественное соотношение между тарифной и надтарифной частями заработка в существенной мере влияет на стимулирующие возможности системы материальной заинтересованности в результатах труда.

7.4. Формы и системы оплаты труда

Необходимым элементом организации заработной платы являются ее *формы* и *системы*, которые определяют порядок начисления заработной платы отдельным работникам и категориям персонала.

Форма оплаты труда определяет принцип установления зависимости размера заработной платы работника от полученных результатов его труда в течение определенного времени, а системы оплаты труда – это способ реализации этой зависимости.

Через систему оплаты труда устанавливается денежная оценка каждой единицы количественного измерения нормы труда. Таким образом, система оплаты труда определяет взаимосвязь между показателями, характеризующими меру труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующую получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда и ценой рабочей силы.

Системы оплаты подразделяются по количеству показателей учета результатов труда, при этом различают *простые* и *сложные системы оплаты*; по степени воздействия на поведение работника – *поощрительные, принудительные* и *гарантирующие*; по характеру оплаты за перевыполнение норм труда – *прямые, прогрессивные* и *регрессивные*; по характеру воздействия – *индивидуальные* и *коллективные*.

Сгруппированные по признаку основного показателя учета результатов труда, используемого для оценки выполненной работниками работы с целью их оплаты, системы оплаты труда образуют **формы заработной платы. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество изготовленной продукции, оказанных услуг, то форма заработной платы называется *сдельной*, если в качестве такого измерителя используется количество отработанного рабочего времени – *повременной*.**

В практике организации заработной платы наиболее широко используются две формы – сдельная и повременная. Они базируются на единой тарифной системе, но на различных подходах к определению нормы затрат труда.

Сдельная – форма оплаты труда, при которой размер заработной платы работника зависит от количества произведенной продукции или объема выполненных работ определенного качества.

Повременная – такая форма оплаты труда, при которой размер заработной платы работника зависит от его тарифной ставки, количества отработанного им времени, нормированного задания и качества труда.

Предприятия самостоятельно выбирают приемлемые для них формы и системы организации заработной платы. При этом необходимо соблюдение ряда условий, которые определяют целесообразность их использования. *Сдельную оплату труда* рекомендуется применять:

• при необходимости увеличения объема выпуска продукции;

• наличии количественных показателей работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника (бригады);

• возможности точного учета объемов выполняемых работ и качества произведенной продукции;

• возможности у работников увеличить выработку или объем выполняемых работ;

• возможности нормирования труда и установления тарификации работ в соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников.

Сдельную оплату труда не рекомендуется применять, если она ведет:

• к ухудшению качества продукции;

• нарушению технологических режимов;

• ухудшению обслуживания оборудования;

• нарушению требований техники безопасности;

• перерасходу сырья и материалов.

Организация *повременной оплаты труда* требует:

• соблюдения высоких требований к качеству продукции;

• надлежащего учета фактически отработанного времени;

• наличия строго регламентированного процесса производства (например, автоматизированное, поточное или конвейерное), при котором работник не может влиять на время выполнения технологических операций;

• отсутствия необходимости форсировать увеличение объемов выпуска продукции (что может привести к браку или ухудшению качества продукции);

• установления и правильного применения таких трудовых норм и нормативов, как нормированные производственные задания на смену, неделю, месяц, которые целесообразно устанавливать для рабочих, обслуживающих поточные и конвейерные линии, системы машин, агрегаты и установки, на которых показатели каждого работника не учитываются и индивидуальные нормы выработки не вводятся;

• наличия трудностей при количественном измерении результатов труда работников и установлении количественных показателей выработки, необходимых для определения сдельной расценки.

Сдельная и повременная формы оплаты труда имеют свои разновидности, которые принято называть *системами*.

Сдельная форма заработной платы подразделяется на системы по способам определения сдельной расценки, расчета с работающими, материального поощрения.

По способу определения сдельной расценки выделяют *прямые, косвенные, прогрессивные, аккордные* системы, по способу расчетов с работающими они бывают *индивидуальными* и *коллективными,* по способу материального поощрения – *простыми* и *премиальными.*

В организации заработной платы на предприятиях используются следующие системы сдельной формы оплаты труда:

• прямая сдельная (индивидуальная или бригадная);

• сдельно-премиальная (индивидуальная или бригадная);

• косвенная и косвенно-сдельно-премиальная (индивидуальная или бригадная);

• аккордно-сдельная и аккордно-премиальная (индивидуальная или бригадная);

• сдельно-прогрессивная (индивидуальная или бригадная).

В свою очередь, повременная форма имеет следующие системы оплаты труда:

• простая повременная;

• повременно-премиальная;

• штатно-окладная.

Простая повременная система **формирует заработную плату работника в зависимости от его тарифной ставки и фактически отработанного времени**. Соответственно этому применяются почасовые, дневные и месячные тарифные ставки. При простой повременной оплате связь между количеством отработанного времени и заработной платой прежде всего носит пропорциональный характер. Иных форм связи простая повременная оплата не имеет.

При *простой сдельной оплате* заработная плата рабочего зависит от сдельной расценки, представляющей собой размер оплаты за единицу изготовленной продукции (выполненной работы), и от количества этой продукции. На практике могут применяться прямая индивидуальная, коллективная (бригадная), аккордная, косвенная, сдельно-прогрессивная, сдельно-регрессивная системы оплаты труда.

По *индивидуальной прямой сдельной системе* заработная плата каждого работника определяется в соответствии с результатами его личного труда, которые выражаются в количестве изготовленных им изделий (деталей) или выполненных операций за какой-то отрезок времени. В этом случае существует прямая непосредственная связь между затратами и результатами труда работника и его заработной платой – за каждую единицу выполненной работы (изделие, деталь, операция) устанавливается неизменная сдельная расценка.

Прямая индивидуальная сдельная система весьма проста для понимания работника. При определении сдельных расценок необходимо учитывать единицы времени, за которые рассчитываются тарифные ставки, и нормы выработки. Если установлена сменная норма выработки, то при расчете расценки используется дневная (сменная) тарифная ставка.

Коллективная (бригадная) сдельная система оплаты труда представляет собой такую систему, при которой заработная плата рабочих рассчитывается в соответствии с объемом работы (количеством продукции), выполненным производственной бригадой.

Основная проблема, возникающая при распределении коллективной заработной платы между членами бригады, состоит в том, чтобы наиболее полно учесть индивидуальный вклад каждого работника в общие результаты работы бригады. Это приводит к необходимости вводить различные способы распределения бригадной заработной платы.

Одним из таких методов является распределение сдельного приработка и коллективной премии бригады с помощью так называемых *коэффициентов участия,* которые характеризуют степень участия отдельных членов бригады в выполнении общего задания. Средний коэффициент участия принимается за единицу. Повышение коэффициента участия практикуется в тех случаях, когда работники добиваются более высокой производительности труда по сравнению с другими членами бригады, достигают высокого качества выполняемых работ. На практике коэффициенты участия, применяемые в бригадах, чаще всего находятся в диапазоне 0,8–1,5. Тарифная заработная плата за отработанное время обычно гарантируется, а размер сдельного приработка определяется пропорционально коэффициенту участия.

Аккордная система оплаты труда характеризуется тем, что при ее использовании оплачивается выполнение не отдельных операций или видов работ, а комплекса работ, входящих в аккордное задание. Сумма заработной платы по аккордному наряду определяется на основании калькуляции, учитывающей нормы времени (выработки) и расценки на виды работ, включенные в данный комплекс.

Данная система оплаты используется, как правило, для коллектива работников (бригады, звена) и фактически представляет собой вариант коллективной системы оплаты труда бригад по конечным результатам труда. Ее отличие от прочих разновидностей сдельной оплаты состоит в том, что общая сумма заработной платы за выполнение задания объявляется работникам заранее, до начала работы.

Применение аккордной оплаты обычно связано с определением конкретного срока выполнения производственного задания. Эта система оплаты целесообразна в отраслях с длительным производственным циклом, а также в тех случаях, когда решающую роль играет сокращение сроков выполнения работ. Например, в строительстве, где, с одной стороны, применяется коллективная форма организации труда, а с другой – имеет место необходимость ускоренного завершения работ в наиболее благоприятный для этого период.

Косвенная сдельная система *оплаты труда характеризуется тем, что заработная плата работника ставится в зависимость не от его личной выработки, а от результатов общего труда.* Эта система оплаты применяется, например, для вспомогательных рабочих, учет выработки которых затруднен, но от результатов их труда зависит выработка основных работников.

Заработная плата каждого обслуживающего работника определяется умножением косвенной расценки на количество единиц работы, выполненной всеми обслуживающими работниками.

Если работник обслуживает несколько рабочих мест, то для определения сдельной расценки по каждому рабочему месту тарифная ставка сначала делится на количество обслуживаемых рабочих мест, а затем полученная часть тарифной ставки – на норму выработки, установленную для каждого обслуживаемого рабочего места.

Сдельно-прогрессивная система **оплаты труда характеризуется тем, что, начиная с заранее установленного уровня выполнения норм, происходит определенное увеличение сдельной расценки за выполненные операции, детали или изделия**. Таким образом, сдельные расценки дифференцируются в зависимости от достигнутого уровня выполнения норм, т. е. чем выше выполнение норм, тем выше будет расценка за каждую единицу выполняемой работы.

Специфическими элементами сдельно-прогрессивной оплаты являются исходный уровень выполнения норм, с которого начинается увеличение сдельной расценки (база), и шкала прогрессивных доплат, показывающая размер увеличения сдельной расценки при определенном уровне выполнения норм сверх исходной базы. Размер исходной базы зависит от качества нормирования и фактически достигнутого уровня выполнения норм.

Премирование работников за основные результаты хозяйственной деятельности может быть как индивидуальным, так и коллективным. *Индивидуальное премирование (непосредственно отдельных работников) целесообразно использовать, когда условия ор-*

ганизации производства предопределяют работу каждого независимо от других; при выполнении видов работ, требующих особых навыков, умения работать на специальном оборудовании; при наличии учета индивидуальных результатов труда и т. д. В этом случае индивидуальные показатели и условия премирования устанавливаются непосредственно по профессиям или видам работ, а премия начисляется на основную заработную плату каждого отдельного рабочего.

Коллективное премирование может использоваться как при коллективной, так и при индивидуальной организации труда и его оплаты. Цель его – создать у работников заинтересованность в общих конечных результатах работы бригады, участка, цеха, отдела, в целом субъекта хозяйствования. Премия начисляется по коллективным показателям премирования на основную заработную плату. Коллективная премия, начисленная в целом по бригаде, распределяется между работниками с учетом личного трудового вклада каждого члена бригады исходя из основной заработной платы, отработанного времени и (или) коэффициента трудового участия (нередко в долях на основе балльной оценки). Коллективное премирование может быть дополнено индивидуальным.

Методика премирования работников за текущие результаты деятельности является составной частью коллективного договора и обязательно включает показатели и условия премирования, размеры премий, круг премируемых работников, периодичность премирования. Все изменения норм оплаты и норм труда в этом виде систем поощрения, как правило, согласуются с профсоюзами.

Далее следуют поощрительные системы, увязывающие основную оплату с личными деловыми качествами работника, уровнем его профессионального мастерства, индивидуальными качествами, отношением к работе. Данная задача решается посредством доплат и надбавок стимулирующего характера: за профессиональное мастерство, за совмещение профессий (должностей), за расширение норм (зон) обслуживания, за выполнение прежнего или большего объема работ (услуг) меньшей численностью работников.

И наконец, поощрительные системы, увязывающие основную заработную плату работника или группы работников с какими-либо определенными достижениями, не носящими систематического характера, или с какими-либо общими коллективными результатами работы в течение определенного, достаточно длительного календарного периода (полугодия, года). Это различные единовременные премии и вознаграждения: единовременные премии за выполнение особо важных про-

изводственных заданий, вознаграждение по итогам деятельности предприятия за год (или полугодие, квартал) и т. д.

Отличительная особенность данного вида поощрений – их гибкость. Они, как правило, не превращаются в механическую прибавку к заработной плате (за исключением, может быть, годового вознаграждения).

Таким образом, поощрительная оплата – это часть общей системы оплаты, нацеливающая работника на достижение показателей, расширяющих или (и) превышающих круг его обязанностей, предусмотренных основной нормой труда.

Л е к ц и я 8. ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

8.1. Издержки и затраты, образующие себестоимость продукции, расходы и их классификация

В процессе производства и реализации продукции на предприятии используются материальные, трудовые, нематериальные (интеллектуальные и информационные) и финансовые ресурсы. **Денежная оценка стоимости всех ресурсов, использованных в процессе производства и реализации продукции за период, определяет понятие «затраты».**

Понятие «расходы» можно рассматривать с позиций бухгалтерского учета и налогообложения. Исходя из целей бухгалтерского учета, ***расходы предприятия –*** это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала предприятия. ***Расходы,*** исходя из целей налогообложения, – это затраты определенного периода, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасоемкости, поэтому не относятся к активам предприятия. Таким образом, понятие «расходы» уже понятия «затраты». Расходы отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках.

Издержки – это совокупность различных видов затрат на производство и реализацию продукции в целом или ее отдельных частей. Издержки включают в себя затраты, а также социальные налоги, стоимость брака, гарантийного ремонта и др. При определенных условиях издержки и затраты могут совпадать.

В бухгалтерском учете расходы предприятия подразделяются на расходы для ведения обычных видов производственной деятельности,

расходы по финансовой, инвестиционной и иной деятельности. *Расходы для ведения обычных видов производственной деятельности* – это расходы, которые связаны с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных ресурсов, предназначенных для осуществления уставных видов деятельности предприятия, а также расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, коммерческие, управленческие расходы, расходы по оплате труда, амортизационные отчисления и др. При формировании расходов по обычным видам производственной деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие затраты.

По источникам осуществления расходы предприятия можно подразделить:

- на включаемые в себестоимость продукции;
- относимые на финансовые результаты (убытки от списания дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, и других долгов, не реальных для взыскания; убытки от хищений, виновники которых по решению суда не установлены, и т. д.);
- осуществляемые за счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения (затраты на содержание культурно-бытовых объектов, выплаты доходов по ценным бумагам предприятия, образование различных фондов и т. п.).

Издержки производства классифицируют по многим признакам. Выделяют следующие издержки:

индивидуальные (на уровне субъекта хозяйствования) и общественные (на уровне национальной экономики);

производства и обращения;

экономические и бухгалтерские;

постоянные и переменные.

Кроме затрат, непосредственно связанных с производством и реализацией продукции, предприятие несет издержки, обусловленные функционированием его как субъекта хозяйствования, к которым относятся налоги, сборы и обязательные отчисления (налог на землю, налог за пользование природными ресурсами, плата за загрязнение окружающей среды, а также отчисления в фонд социальной защиты,

инновационный фонд, выплаты процентов по кредитам, страхование и др.). Эти издержки в соответствии с действующим законодательством относятся на издержки производства и реализации продукции.

Все многообразие видов затрат на производство и реализацию продукции в целях планирования, учета, анализа и формирования себестоимости продукции классифицируют по ряду наиболее важных признаков.

1. По ***экономическому содержанию*** **и** ***целевому назначению*** затраты классифицируются: а) на затраты на производство и реализацию продукции; б) затраты на расширение и обновление производства – единовременные капитальные вложения, затраты на прирост оборотных средств, на формирование дополнительной рабочей силы для нового производства; в) затраты на социально-культурные, бытовые и материальные нужды работников предприятия.

2. В зависимости от ***источника покрытия*** затраты предприятия подразделяются: а) на затраты, включаемые в себестоимость продукции, – текущие затраты, покрываемые из выручки от реализации продукции; б) затраты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия; в) затраты, покрываемые за счет целевых средств и средств специальных фондов.

3. По ***сфере возникновения*** затраты группируются: а) на производственные (на изготовление товара, которые зависят от потребленного количества и цены ресурсов); б) коммерческие (реализация, реклама, сертификация); в) налоги и отчисления; г) непроизводственные (потери, брак, штрафы, неустойки).

4. По ***элементам затрат на производство*** затраты классифицируют:

на материальные затраты, отражающие стоимость сырья и материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, вспомогательных материалов, топлива, энергии, используемых при производстве продукции; затраты, связанные с использованием природного сырья (возмещение государству средств, затраченных из бюджета на геологоразведочные работы по выявлению запасов полезных ископаемых; затраты на рекультивацию земель; затраты на работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями и предприятиями);

расходы на оплату труда (выплаты по заработной плате, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок, должностных окладов; премии персоналу предприятия за производственные результаты; стимулирующие и компенсационные выплаты);

отчисления в фонд социальной защиты (в соответствии с законодательством);

амортизационные отчисления (по установленным нормативам);

прочие затраты (налоги, сборы и отчисления в бюджет и внебюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции; платежи по страхованию имущества предприятия; уплата процентов по кредитам банков; оплата услуг связи, вычислительных центров, банков; плата сторонним организациям за противопожарную и сторожевую охрану; плата за подготовку и переподготовку кадров; оплата работ по сертификации продукции).

Классификация по элементам затрат используется для определения общей суммы затрат на производство, для обеспечения взаимоувязки плана по себестоимости с другими разделами плана развития предприятия, для оценки и анализа структуры себестоимости.

5. По ***калькуляционным статьям затрат*** затраты группируются по месту их возникновения (в связи с освоением новых видов продукции, использованием энергии и топлива на технологические цели, содержанием заводоуправления и др.). Классификация затрат по их статьям разрабатывается предприятием самостоятельно на основе типовых классификаций, рекомендуемых отраслевыми органами государственного управления.

Типовая классификация затрат для предприятий промышленности Республики Беларусь включает следующие статьи калькуляций:

сырье и материалы;

возвратные отходы (вычитаются);

покупные полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;

топливо и энергия на технологические цели;

заработная плата производственных рабочих;

отчисления на социальные нужды;

расходы на подготовку и освоение производства;

общепроизводственные расходы;

общехозяйственные расходы;

потери от брака;

прочие производственные расходы;

коммерческие расходы.

Сумма первых семи статей образует *технологическую себестоимость,* сумма статей с первой по одиннадцатую – ***производственную***

себестоимость *продукции,* а сумма всех статей с учетом налогов, сборов и обязательных отчислений – ***полную себестоимость*** *продукции.*

Классификация по статьям расходов используется для определения себестоимости единицы продукции и формирования на ее основе цены, для оценки и анализа структуры себестоимости отдельных видов продукции, для расчета рентабельности отдельных видов продукции и обоснования с ее учетом номенклатуры и ассортимента производственной программы.

Группировка затрат по калькуляционным статьям расходов позволяет определить не только расходы предприятия в целом, но и расходы на конкретных участках, включая расходы по видам продукции; видеть, под влиянием каких факторов сформировался данный уровень себестоимости и в каких направлениях необходимо вести работу по ее снижению.

6. По ***методике отнесения затрат*** *на себестоимость конкретного вида продукции* затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые – затраты, которые имеют пропорциональную прямую связь с объемом производства и относятся на себестоимость продукции конкретного вида по нормам расхода (прямо). Такими затратами являются материальные затраты, заработная плата по сдельным расценкам и др.

Косвенные – затраты, которые не имеют пропорциональной связи с отдельными видами производимой продукции и являются общими затратами. Такими затратами являются амортизационные отчисления, арендная плата, общехозяйственные и общепроизводственные расходы, лизинговая плата, платежи за кредит.

7. По ***признаку учета*** затраты классифицируются на явные издержки (фактические, которые включаются в себестоимость продукции) и неявные. *Явные издержки* отражают приобретение внешних ресурсов в бухгалтерском учете, поэтому их называют бухгалтерскими издержками. *Неявные* (имплицитные) *издержки* отражают затраты упущенных возможностей, т. е. сумму доходов, которые могли бы обеспечить предприятию факторы производства, если бы они были более выгодно использованы в альтернативных вариантах.

8. В зависимости от ***изменения величины затрат и изменения*** *объема производства* затраты подразделяют на условно-постоянные, переменные и совокупные (общие) затраты, в том числе средние постоянные, средние переменные и средние общие издержки.

Условно-постоянные – это такие затраты, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с изменением объемов произ-

водства. *Переменные* – затраты, которые изменяются в соответствии с динамикой объема производства (затраты на сырье и материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; топливо и энергия на технологические цели; затраты на заработную плату производственных рабочих; затраты по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (кроме амортизационных отчислений)).

Сумма постоянных и переменных затрат представляет собой *общие затраты* предприятия, величина которых соотносится с функционированием всего предприятия как единого целого.

Средние издержки – затраты предприятия на единицу продукции. Для предприятия, выпускающего один вид продукции, затраты на единицу продукции рассчитываются путем деления общих затрат на количество произведенных единиц продукции. Этот показатель обычно сопоставляется с ценой единицы продукции.

Вопрос, насколько с точки зрения затрат можно оправдать расширение или сокращение производства, решается через нахождение предельных издержек производимой продукции. *Предельные издержки* определяются дополнительным расходом ресурсов в случае изменения объема выпуска продукции на одну единицу. Сравнение предельных издержек с предельным доходом (выручкой от реализации дополнительно произведенной единицы продукции) формирует поведение предприятия в рыночных условиях. Если предельные издержки ниже предельного дохода, производство дополнительной единицы продукции будет оправдано. Минимальная цена, по которой предприятие может, не неся потерь, продавать единицу произведенной продукции, не должна быть ниже предельных издержек ее производства. Всякое превышение продажной цены единицы продукции над ее предельными издержками будет означать рост прибыли предприятия.

Классификация затрат на условно-постоянные и переменные используется для выявления резервов снижения себестоимости продукции за счет условно-постоянных расходов, для обоснования номенклатуры и ассортимента производимой продукции по величине маржинального дохода (разницы между ценой и удельными переменными затратами).

9. По ***эффективности и степени целесообразности*** затраты подразделяются на производительные и непроизводительные. *Производительные затраты* – это нормируемые затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии, организации производства и труда. *Непроизводительные затраты* явля-

ются следствием недостатков в технологии, организации производства и труда.

Рассмотренная классификация затрат используется в учете, анализе и планировании отдельных показателей затрат и при формировании себестоимости продукции.

8.2. Методические основы формирования себестоимости продукции (работ, услуг) и классификация ее видов

Показателями, характеризующими размер и величину затрат на производство и реализацию продукции, являются:

- себестоимость продукции;
- смета затрат на производство и реализацию продукции;
- затраты на 1 руб. произведенной и реализованной продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – это стоимостная оценка потребленных в процессе производства и реализации продукции экономических ресурсов и других затрат, например в форме налогов, сборов и обязательных отчислений, осуществляемых в соответствии с действующим законодательством. В организации и технологии производства себестоимость продукции определяется не приобретенными ресурсами, а ресурсами, которые использованы в процессе производства в соответствии с нормами их расходов. **Себестоимость продукции включает текущие затраты предприятия, выраженные в денежной форме, на производство и реализацию продукции.** Себестоимость как показатель указывает, сколько стоит производство продукции для себя – отсюда и термин «себестоимость».

Экономическое назначение себестоимости – возместить предприятию затраты на производство и реализацию продукции и обеспечить простое воспроизводство материальных и нематериальных ресурсов, основных средств и рабочей силы. Разница между доходом и себестоимостью определяет размер прибыли предприятия. Состав затрат характеризует налогооблагаемую базу на предприятии для расчета различных налогов, а следовательно – поступление средств в бюджет. Поэтому в Республике Беларусь перечень таких видов затрат определен специальным документом «Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)».

Структура себестоимости – это процентное соотношение отдельных элементов затрат. Структура себестоимости бывает не только отраслевой, но и отдельных предприятий. Это объясняется влиянием на структуру себестоимости многочисленных факторов, важнейшие из

которых особенность производимой продукции, специфика потребляемого сырья, особенность технологических процессов.

В зависимости от структуры себестоимости производимой продукции различают трудоемкие, материалоемкие, энерго- и топливоемкие, фондоемкие предприятия и отрасли со смешанной структурой себестоимости.

Изучение структуры себестоимости продукции позволяет выявить важнейшие источники и факторы ее снижения на конкретных предприятиях.

Смета затрат на производство и реализацию продукции – это составленный на предприятии обобщающий сводный документ, в котором отражается общая сумма затрат на производство и реализацию всего объема и всех видов продукции. Смета затрат на производство формируется по статьям, включающим в себя одноэлементные, однородные расходы вне зависимости от места и цели их использования.

Классификация видов себестоимости осуществляется по следующим признакам.

1. По уровню и месту формирования затрат различают два вида себестоимости: индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость. *Индивидуальная себестоимость* – это затраты на производство и реализацию продукции, складывающиеся на каждом отдельном предприятии. *Среднеотраслевая себестоимость* – затраты на производство и реализацию продукции, складывающиеся в среднем по отрасли.

2. По способам расчета выделяют плановую, нормативную и фактическую себестоимость. Под *плановой* обычно понимают себестоимость, определяемую на основе плановой (сметной) калькуляции затрат. *Нормативная себестоимость* изделия показывает затраты на его производство и реализацию, рассчитанные на базе нормативов амортизационных отчислений, норм расходов материалов и труда, действующих на начало отчетного периода. Она отражается в нормативных калькуляциях. *Фактическая себестоимость* выражает сложившиеся в отчетном периоде затраты на изготовление и реализацию определенного вида продукции, т. е. действительные затраты ресурсов. Фактическая себестоимость выпуска конкретных изделий фиксируется в отчетных калькуляциях.

3. По степени полноты учета затрат различают производственную и коммерческую себестоимость. *Производственную* образуют все затраты, связанные с изготовлением продукции. Затраты, связанные с реализацией продукции (затраты на тару, упаковку, доставку продукции до пункта назначения, маркетинговые и сбытовые затраты), учитыва-

ют при определении *коммерческой себестоимости*. Сумма производственных затрат и затрат по реализации продукции, включая налоги, сборы и обязательные отчисления в целевые внебюджетные фонды, относимых на себестоимость, образует *полную себестоимость продукции*.

В себестоимость продукции **не включаются** затраты, осуществляемые за счет прибыли, а именно:

• налоги, выплачиваемые предприятием из прибыли;

• затраты и потери, относимые на счет чистой прибыли и убытков: затраты по аннулированным производственным заказам и на содержание законсервированных производственных мощностей, судебные издержки, штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, убытки от списания безнадежных долгов;

• расходы на выполнение работ по строительству и содержанию социальных объектов (жилье, учреждения отдыха и оздоровления, принадлежащие предприятию);

• стоимость работ, выполняемых в порядке оказания помощи и участия в деятельности других предприятий;

• премии, выплачиваемые за счет прибыли предприятия;

• материальная помощь работникам.

8.3. Калькулирование себестоимости продукции

Калькулирование – это система расчетов, с помощью которых определяется себестоимость единицы продукции выполненных работ. Определение затрат в стоимостной форме по статьям расходов, непосредственно связанным с технологическим процессом, обслуживанием и управлением, на производство единицы или группы единиц изделий, называется *калькуляцией.*

В промышленности используются следующие методы калькулирования: метод прямого счета, расчетно-аналитический, нормативный, параметрический методы, метод исключения затрат, коэффициентный и комбинированный методы.

Себестоимость единицы продукции *методом прямого счета* определяется делением общих затрат предприятия на количество изделий, произведенных в определенный период. Метод применяется на предприятиях, производящих однородную продукцию (добыча калийных солей, производство синтетического каучука, сахара, молочных продуктов, электроэнергии и др.).

В многономенклатурных производствах распространен *расчетно-аналитический метод*, при котором прямые затраты (непосредственно связанные с производством) на единицу продукции находятся на основе прогрессивных норм расхода ресурсов, а косвенные (общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы) – пропорционально признаку, установленному в отраслевых методических указаниях.

Нормативный метод – наиболее прогрессивный, базируется на нормах и нормативах использования материальных и трудовых ресурсов, используется для разработки калькуляций на новые виды продукции. Нормативный метод широко применяется в отраслях с массовым производством однородной продукции и на предприятиях, где организовано нормирование затрат.

Метод исключения затрат, коэффициентный и комбинированный методы имеют единый подход к калькулированию продукции. Он основан на определении общей суммы всех затрат на переработку исходного сырья и последующем ее распределении между различными видами. Названные методы используются в комплексных производствах, т. е. там, где из одного исходного сырья в едином технологическом процессе получают два или несколько разнородных видов продукции. К комплексным производствам относятся нефтеперерабатывающее, коксохимическое, обогатительное, мясное и молочное производства. Здесь общие затраты невозможно прямо отнести на конкретный вид продукции, они распределяются косвенно.

Метод исключения затрат состоит в том, что из всей продукции, полученной в результате комплексной переработки сырья, один ее вид считается основным, остальные – побочными. Из общих затрат на переработку сырья исключают стоимость побочной продукции, а оставшуюся после исключения сумму относят на издержки по основной продукции.

При *коэффициентном методе* (его иногда называют методом распределения затрат) все затраты распределяются между полученными продуктами пропорционально экономически обоснованным коэффициентам. При этом один из продуктов принимается за условную единицу с коэффициентом, равным единице, а остальные приравниваются к нему по переводному коэффициенту, учитывающему какой-либо признак. В качестве признаков могут быть отпускные цены на продукцию, ее масса, содержание органической массы и др.

Издержки на производство единицы каждого вида продукции исчисляются в такой последовательности: весь выпуск продукции рас-

считывается в условных единицах; определяются издержки на одну условную единицу путем деления общей суммы затрат на выпуск продукции в условных единицах; рассчитываются издержки на производство каждого вида продукции путем умножения издержек на условную единицу на соответствующий коэффициент.

Таким образом, использование того или иного метода калькулирования себестоимости единицы продукции зависит от особенностей производимой продукции, применяемого сырья и технологического процесса.

Себестоимость продукции (работ, услуг) включает в себя стоимость потребленных в процессе хозяйственной деятельности материальных ресурсов, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации основных средств и нематериальных активов и прочих затрат.

Основой организации бухгалтерского учета затрат на производство продукции (работ, услуг) является группировка их по различным классификационным признакам.

В зависимости **от места возникновения** затраты группируются по отраслям и видам деятельности (видам производств):

затраты в основных отраслях;

затраты во вспомогательных производствах, обслуживающих основные отрасли;

затраты прочих хозяйств и производств (жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, культуры, спорта и т. д.).

Основные производства изготавливают (производят) продукцию, для выпуска которой создана организация. Основными производствами сельскохозяйственных организаций являются растениеводство, животноводство и промышленное производство.

Вспомогательные производства оказывают услуги или выполняют работы для основного производства, тем самым обеспечивают ему нормальную работу, выполняют соответствующие работы для своего капитального строительства, оказывают услуги и выполняют работы для других организаций, изготавливают продукцию в виде запасных частей и хозяйственного инвентаря.

Вспомогательными производствами в сельскохозяйственных организациях являются: ремонтные мастерские, ремонт зданий и сооружений, автомобильный транспорт, гужевой транспорт, электроснабжение, теплоснабжение, газоснабжение, холодильные установки и др.

К обслуживающим производствам и хозяйствам относятся: жилищно-коммунальное хозяйство, производства по бытовому обслужи-

ванию населения, общественному питанию, учреждения культурно-бытового назначения и прочие производства и хозяйства.

По **экономическому содержанию** затраты разграничиваются на затраты средств производства, предметов труда (оборотных активов) и затраты на оплату труда.

Четкое разделение затрат по этому признаку необходимо для анализа макроэкономических процессов и осуществления контроля на уровне организации за расходованием средств на оплату труда, оборотных и внеоборотных активов, а также анализа себестоимости продукции и производительности труда.

В зависимости от **особенностей технологического производственного процесса** затраты подразделяются на основные и накладные (организационно-управленческие).

Основные затраты непосредственно связаны с производством продукции. Их возникновение вызывается выполнением технических производственных операций по изготовлению продукции. К ним относятся затраты на оплату труда, семена, удобрения, корма, биопрепараты и т. д.

Накладные затраты обусловлены выполнением функции управления производством. К ним относят расходы на оплату труда управленческого персонала, затраты материальных ресурсов и амортизацию основных средств общеотраслевого и общехозяйственного назначения и др.

Основные и накладные затраты образуют общую сумму затрат на осуществление производственного процесса.

По способу включения в себестоимость затраты делятся на прямые и косвенные.

Прямые затраты обусловлены производством определенного вида продукции и могут быть сразу включены в ее себестоимость. К ним относятся затраты на семена, корма, удобрения и др.

Косвенные затраты обусловлены производством не одного, а нескольких видов продукции и не могут быть включены в себестоимость каждого вида продукции без их распределения. Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции эти затраты предварительно распределяются между отдельными объектами учета затрат или калькуляции.

По отношению к объему выпускаемой продукции и оказываемых услуг затраты подразделяются на переменные, постоянные и смешанные.

Переменные – это затраты, величина которых изменяется прямо пропорционально объему выполненных работ (производству продукции).

Постоянные затраты не зависят от изменения объемов производства продукции, т. е. они остаются более или менее постоянными. К таким затратам относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Смешанные затраты представляют собой сочетание переменных и постоянных затрат из-за изменения характера поведения их по отношению к объемам производства. Смешанные затраты – это условно-переменные и условно-постоянные затраты.

Затраты производства в зависимости от **их состава** подразделяются на элементные и комплексные.

Элементные затраты однородны по экономическому содержанию и состоят только из одного вида (элемента), их нельзя разложить на составные части. К ним относятся затраты на корма, семена, топливо, удобрения и т. д.

Комплексные затраты состоят из нескольких экономических элементов, их можно разделить на составные части. К комплексным затратам относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы, расходы на ремонт основных средств и т. п.

По сфере кругооборота средств затраты делят на затраты в сфере производства, обращения, вложений во внеоборотные активы и в сфере управления.

Затраты в сфере производства включают в себя затраты на производственной стадии кругооборота средств. К ним относят затраты труда и средств производства, направленные на производство продукции.

Затраты в сфере обращения – это затраты по реализации продукции, а также связанные с выполнением снабженческо-заготовительных операций.

Затраты в сфере вложений в долгосрочные активы включают затраты на восстановление и расширение основных средств, формирование нематериальных активов. Они находятся за пределами производственной стадии кругооборота, поэтому выделяются в отдельную группу.

Затраты в сфере управления связаны с управлением хозяйственной деятельностью организации в целом. Они относятся к обслуживанию всех стадий кругооборота средств. В связи с этим появляется необходимость учитывать их отдельно и в конце отчетного периода распределять с помощью соответствующих приемов и списывать на все виды деятельности.

По отношению к отчетному периоду затраты делятся на затраты прошлых и будущих отчетных периодов и затраты отчетного периода.

Затраты прошлых отчетных периодов включаются в себестоимость продукции отчетного периода.

Затраты будущих отчетных периодов совершаются в отчетном периоде, но относятся к будущим отчетным периодам.

Затраты текущего отчетного периода включаются в себестоимость продукции отчетного периода.

По отношению к законченности производственного цикла затраты подразделяются:

на затраты на готовую продукцию (работы, услуги);

затраты, приходящиеся к полуфабрикатам;

затраты в незавершенном производстве.

По периоду действия различают затраты, действующие в течение одного производственного цикла и в течение нескольких циклов (учетных периодов).

По роли в процессе производства различают производственные и непроизводственные затраты.

По отношению к планированию и нормированию затраты подразделяются на планируемые и непланируемые, нормируемые и ненормируемые.

По видам затраты группируются по экономическим элементам и калькуляционным статьям. Калькуляционные статьи определяют величину себестоимости выпускаемой продукции.

Группировки затрат определяются целями управления и потребностями конкретной сельскохозяйственной организации.

8.4. Состав производственных затрат по калькуляционным статьям в сельскохозяйственных предприятиях

В зависимости от характера и назначения материальных затрат, связанных с производственным потреблением предметов труда, и с учетом технологии и организации сельскохозяйственного производства в **статье «Материальные ресурсы, используемые в производстве»,** отражается стоимость:

семян и посадочного материала собственного производства и покупных, использованных на посев (посадку) сельскохозяйственных культур и насаждений, за исключением многолетних насаждений, закладка которых производится за счет соответствующих источников финансирования;

удобрений с раздельным отражением минеральных (по стоимости и с учетом качества в центнерах физического веса и в килограммах питательного вещества) и **органических** (по стоимости и в тоннах). Сюда же включаются затраты по посеву и запахиванию люпина и других культур, использованных на зеленое удобрение;

средств защиты растений и животных. Оценка израсходованных средств производится с учетом цен на приобретение с включением расходов по их доставке в хозяйство;

кормов собственного производства и покупных. Израсходованные корма собственного производства прошлых лет учитываются по фактической себестоимости. Корма производства текущего года списываются в затраты по плановой себестоимости с корректировкой в конце года до фактической. Покупные корма списываются в расход по ценам приобретения, включая затраты по их доставке в хозяйство;

сырья для переработки (использованного для производства готовой продукции);

нефтепродуктов (израсходованных на выполнение механизированных сельскохозяйственных работ, переездов тракторов и самоходных машин с одного участка на другой, технологических и транспортных работ по обслуживанию животноводческих ферм, транспортных работ собственным грузовым автотранспортом, обслуживания управленческой деятельности служебным легковым автотранспортом). Затраты нефтепродуктов учитывают по количеству и стоимости, складывающейся из цены их приобретения и других расходов по заготовлению;

топлива и энергии на технологические цели (по стоимости приобретаемого со стороны топлива всех видов (кроме нефтепродуктов), энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), расходуемых на технологические нужды);

работ и услуг сторонних организаций производственного характера в отраслях растениеводства и животноводства; по обработке сырья и материалов, изготовлению промышленной продукции, оказываемых сторонними организациями, которые могут быть прямо отнесены на себестоимость отдельных видов продукции. К ним относится стоимость выполняемых работ и услуг по механизации отдельных работ в растениеводстве, повышению плодородия почв, химизации, мелиорации, обработке посевов средствами химической защиты и др.

В **статье «Оплата труда»** отражаются все виды начисленной заработной платы, в том числе и натуральные выдачи, включаемые в себе-

стоимость продукции, работ, услуг, работникам, непосредственно занятым в технологическом процессе соответствующего производства.

Состав данной статьи разграничивается по видам основной и дополнительной оплаты, натуральных форм, поощрительных и других выплат в соответствии с Трудовым кодексом Республики Беларусь, коллективными договорами, трудовыми соглашениями, должностными инструкциями, Положениями об оплате труда, о премировании, о выплате вознаграждений по итогам работы за год, за выслугу лет и др.

При этом к основной оплате труда относится заработная плата, начисленная за выполненную работу, полученную продукцию или за фактически проработанное время.

К **основной оплате труда** относят:

заработную плату (оплату труда) по тарифным ставкам и окладам за отработанное время;

заработную плату по сдельным расценкам за объем выполненных работ (пахота, сев, уборка, обслуживание животных и т. д.);

оплату при подрядных формах организации труда в зависимости от конечного результата работы всего рабочего коллектива и коэффициентов бестарифной системы в соответствии с принятыми в организации формами и системами оплаты труда;

доплату за продукцию с учетом ее качества после уборки урожая, а в животноводстве – в конце квартала или по периодам производства продукции;

заработную плату (оплату труда) в окончательный расчет по завершении года, обусловленную системами оплаты труда, принятыми в организации;

доплаты за работу во вредных или опасных условиях и на тяжелых работах;

доплаты за работу в ночное время;

доплаты за многосменный режим работы;

оплату работы в выходные и праздничные дни;

оплату сверхурочной работы;

суммы, начисленные за выполненную работу лицам, привлеченным для работы в данное хозяйство согласно специальным договорам с организациями на предоставление рабочей силы, как выданные непосредственно этим лицам, так и перечисленные соответствующим организациям;

оплату труда лиц, принятых на работу по совместительству;

оплату труда (вознаграждение) работников несписочного состава за выполнение работ по договорам гражданско-правового характера,

предметом которых являются выполнение работ и оказание услуг, если расчеты за выполненную работу производятся организацией не с юридическими, а физическими лицами;

оплату труда сезонных работников, привлеченных на уборочные работы, исходя из действующих норм и расценок;

оплату простоев не по вине работника.

К **дополнительной оплате труда** относится такая оплата, которая обусловлена особенностями сельскохозяйственного производства, применением различных видов доплат и премий (за повышение качества сельскохозяйственных работ, проведение их в лучшие агротехнические сроки, успешное завершение стойлового периода и перевода скота на пастбищное содержание, сохранность сельскохозяйственной техники и т. д.).

К дополнительной оплате труда относятся также стимулирующие надбавки и доплаты к тарифным ставкам, должностным окладам за профессиональное мастерство и квалификацию, заработная плата за неотработанное время, предусмотренная законодательством о труде и внутренними Положениями по оплате труда.

Дополнительная оплата труда включает:

дополнительную оплату за качественное выполнение работы в растениеводстве (за качественное проведение сева, посадку культур в строго установленные сроки; своевременное и качественное проведение мероприятий по обработке почвы, уходу за пропавшими культурами; борьбе с вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур; за заготовку кормов I и II классов; за проведение уборки урожая высокого качества в установленные сроки, с минимальными потерями зерна и другой продукции; своевременную уборку зерна и другой продукции на склады, тока, в хранилища; за высокое качество подработки зерна на токах, сортировки картофеля и другой продукции на сортировальных площадках; дополнительную оплату трактористов-машинистов, комбайнеров за качество намолоченного зерна и выполняемых работ);

дополнительную оплату в животноводстве (за повышение продуктивности животных, сохранность поголовья; за обслуживание скота на отгонных пастбищах; качество продукции; другие дополнительно стимулирующие выплаты);

дополнительную оплату в других отраслях производства за качественное выполнение операций с учетом характера технологического процесса производства продукции (работ, услуг);

надбавки к основной оплате (за классность – трактористам-машинистам; за мастерство – работникам животноводства и растениеводства; за профессиональное мастерство и квалификационный разряд – другим категориям работников; за непрерывный стаж работы по специальности в данном хозяйстве);

ежемесячные, ежеквартальные или по периодам производства вознаграждения (надбавки) за выслугу лет;

премии за выполнение и перевыполнение сменных заданий и других показателей при высоком качестве работ; за экономию горюче-смазочных, строительных и других материальных ресурсов, средств на ремонт тракторов и сельскохозяйственных машин, сохранность техники;

оплату специальных перерывов в работе в соответствии с законодательством;

разницу в окладе при временном заместительстве;

суммы индексаций (компенсации, пени) за несвоевременную выплату заработной платы и в связи с повышением стоимости жизни;

оплату отгулов (дней отдыха), предоставленных работникам в связи с работой сверх нормальной продолжительности рабочего времени в случаях, установленных законодательством;

надбавки к заработной плате работникам в связи с подвижным (разъездным) характером работы;

премии и вознаграждения, носящие систематический характер;

оплату ежегодных и дополнительных отпусков;

оплату дополнительных, сверх предусмотренных законодательством, отпусков, предоставленных работникам в соответствии с коллективным договором;

оплату льготных часов отдельных категорий работников в соответствии с действующим законодательством;

оплату учебных отпусков, предоставленных работникам, обучающимся в образовательных учреждениях;

оплату на период обучения работников организации, направленных на профессиональную подготовку, повышение квалификации или обучение вторым профессиям;

оплату, сохраняемую по месту основной работы за работниками, привлекаемыми к выполнению государственных или общественных обязанностей;

оплату за время вынужденного прогула.

Натуральная плата определяется внутренними потребностями организации и степенью платежеспособности организации по выдаче заработной платы в денежной форме.

Натуральная оплата работникам организации может производиться как растениеводческой (зерно, картофель, овощи и т. д.), так и животноводческой продукцией (мясо, молоко, телята и пр.), независимо от того, в какой отрасли или цехе они трудятся.

По **статье «Отчисления на социальные нужды»** отражают обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда от всех видов оплаты труда работников, занятых производством соответствующих видов продукции (работ, услуг). Кроме того, по этой статье отражаются отчисления по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Белгосстрах.

По **статье «Содержание основных средств»** отражаются затраты, связанные с содержанием основных средств, используемых в производстве продукции (работ, услуг).

Данная статья *включает:*

расходы на оплату труда персонала, обслуживающего основные средства (кроме трактористов-машинистов, занятых в производственном процессе по выращиванию сельскохозяйственных культур);

амортизационные отчисления основных средств, непосредственно относимые на сельскохозяйственные культуры (группы культур) или виды животных;

затраты на все виды ремонтов и техническое обслуживание основных средств.

По **статье «Работы и услуги»** отражаются затраты на работы и услуги вспомогательных производств, обеспечивающих производственные нужды.

К вспомогательным производствам сельскохозяйственной организации относятся: автомобильный грузовой автотранспорт, гужевой транспорт, службы по электро-, тепло-, водо-, газоснабжению, холодильным установкам.

По **статье «Расходы по страхованию имущества»** отражаются страховые взносы по обязательному и добровольному страхованию имущества в соответствии с действующим законодательством.

По **статье «Прочие затраты»** отражаются затраты, непосредственно связанные с производством продукции, но не относящиеся ни к одной из указанных выше статей.

По **статье «Общепроизводственные расходы»** отражаются производственные расходы в бригадах, фермах, цехах и иных подразделениях организаций.

К общепроизводственным расходам относятся: затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды работников аппарата управления в подразделениях, амортизационные отчисления, затраты на содержание и ремонт основных средств общеотраслевого назначения, затраты на охрану труда и технику безопасности, использование инвентаря и принадлежностей, расходы на транспортное обслуживание работ (доставка работников к месту непосредственной работы и другие затраты, связанные с организацией и обслуживанием производства в соответствующих отраслях организации).

Общепроизводственные расходы учитываются раздельно по отраслям (растениеводство, животноводство и другие отрасли) и включаются в себестоимость продукции, которая производится в конкретной отрасли. При этом фермерские, бригадные, цеховые расходы распределяются на объекты учета затрат только соответствующих структурных подразделений.

В **статью «Общехозяйственные расходы»** включаются затраты, связанные с управлением производства в целом по организации: расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды административно-управленческого персонала; расходы на командировки; расходы на информационные, аудиторские, консультационные услуги; затраты на ремонт и амортизационные отчисления основных средств общехозяйственного назначения; расходы на противопожарные мероприятия; на охрану труда и технику безопасности и др.

Л е к ц и я 9. ПРИБЫЛЬ: ЕЕ РОЛЬ, МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ

9.1. Роль прибыли в рыночной экономике

В рыночной экономике получение прибыли является целью предпринимательской деятельности, поэтому она выступает в качестве движущей силы развития предпринимательства и вместе с этим служит основным источником финансовых ресурсов у многих участников общественного производства. Все это определяет центральное место и многогранную роль прибыли в развитии рыночной экономики:

• прежде всего в получении максимальной прибыли заинтересованы сами предприятия: она гарантирует предпринимателям доход на

вложенные капиталы и одновременно с этим является источником финансирования затрат, связанных с развитием производства и социальной сферы;

• заинтересовано в прибыли и государство, так как она в значительной части изымается в бюджет в виде налогов для финансирования общегосударственных расходов;

• повышен интерес к прибыли предприятий у коммерческих банков, различных финансовых институтов, акционеров и у других держателей ценных бумаг. С ростом прибыли оживляется финансовый рынок и усиливается его роль в перераспределении капиталов, повышении эффективности его использования.

Все это свидетельствует о большой общественной значимости прибыли, которая определяет и ее важную роль в развитии рыночной экономики как на микро-, так и на макроуровне.

Рассмотрим роль прибыли предприятия в условиях рыночной экономики.

1. **Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности**. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос, является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала.

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, руководимого ими, прибыль является основным мерилом успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает «рыночную цену» этих менеджеров, что отражается на уровне их личной заработной платы. И наоборот, систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их личной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия – достаточно высокий побудительный мотив их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их

занятости (при прочих равных условиях), но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

2. **Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики**. Кроме того, реализация известного принципа «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

3. **Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики**.

4. **Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие**. В системе внутренних источников формирования финансовых ресурсов прибыли принадлежит главенствующая роль. **Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребности в привлечении финансовых средств из внешних источников** и, при прочих равных условиях, **тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке.** При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником, и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. **Прибыль – главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия**. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т. е. ее направления на прирост его активов. **Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием**

прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно, и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

6. **Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества.** Предприятие, преследующее цель извлечения прибыли, получает наибольшее вознаграждение тогда, когда оно делает то, чего более всего желает общество. Это происходит просто потому, что если предприятие будет делать вещи, на которые нет спроса, оно не получит никакой прибыли. Размер прибыли выполняет роль механизма обратной связи, четко и быстро информируя предприятие о том, что лучше всего воспринимается рынком, а что им отвергается.

Можно даже сказать, что преследуя цель извлечения максимальных прибылей, предприятия ведут себя ответственно, поскольку в этом случае они будут производить наиболее желаемые обществом вещи. Выражаясь несколько иначе, социально ответственное поведение бизнеса требует, чтобы предприятия энергично преследовали цель извлечения прибыли, поскольку через механизм прибыли общество сигнализирует предприятиям, какие товары и услуги в наибольшей степени предпочитаются покупателями. Более того, дисциплина прибылей и убытков чрезвычайно надежно обеспечивает использование ресурсов в соответствии со вкусами и предпочтениями потребителей.

7. **Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства.** Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании **неоправданно высокой доли заемного капитала**, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т. д.), но при прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Однако, чтобы прибыль могла проявить свою роль, ее размеры на предприятиях должны соответствовать требованиям рыночной экономики. Это побуждает предприятия не только поддерживать объем про-

изводства на соответствующем уровне, но и успешно действовать на рынке, на котором происходит реализация созданной продукции, работ и услуг. За счет полученной выручки они возмещают расходы и образуют прибыль.

Рынок для предприятия становится жизненной средой. На нем оно находит все необходимые средства своей жизнедеятельности в форме денег, товаров и рабочей силы. Здесь оно сбывает собственную продукцию и получает прибыль. Рынок, следовательно, представляет собой важное условие физического и общественного существования предприятия. Поэтому, чтобы получать прибыль, необходимо нормальное функционирование как самого предприятия, так и рынка в целом. Эти два условия находятся в постоянном противоречии, что в реальной действительности проявляется в различных формах: в нарушениях хода воспроизводства, недоиспользовании производственных мощностей, перепроизводстве товаров, избытке или нехватке денежных средств и, наконец, в многочисленных банкротствах отдельных предприятий. Разрешается это противоречие посредством постоянного направляющего и дисциплинирующего воздействия рынка на отдельные предприятия, которые, будучи свободными в предпринимательстве, должны уделять должное внимание динамике платежеспособного спроса, отношениям с конкурентами, тенденциям научно-технического прогресса, международной хозяйственной конъюнктуре, политике правительства, быстро и действенно реагировать на изменения ситуации.

Таким образом, исходя из далеко не второстепенной роли прибыли в функционировании рыночной экономики, можно отметить ее характеристики, отражающие сущность данной экономической категории.

1. Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешняя, наиболее простая форма выражения прибыли является вместе с тем недостаточной для ее полной характеристики, так как в ряде случаев активная деятельность в какой-либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и др.).

2. **Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха**. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства – и в усредненном виде характеризует цену функционирующего капитала.

3. **Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. Она является результатом только умелого и успешного осуществления этого бизнеса.** Но в процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных действий или объективных причин внешнего характера может не только лишиться ожидаемой прибыли, но и полностью или частично потерять вложенный капитал. Поэтому прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая «очищена» от понесенных затрат на проведение этой деятельности. Иными словами, в количественном выражении прибыль является остаточным показателем, представляющим собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе предпринимательской деятельности.

5. Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и др., а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

С учетом рассмотренных основных характеристик прибыли ее определение в наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: **«Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе этой деятельности».**

9.2. Формирование и распределение прибыли на предприятии

Не менее важным с точки зрения управления производственно-коммерческой деятельностью предприятия, в частности, изыскания и реализации резервов роста прибыли, представляется рассмотрение ее формирования и распределения на предприятии.

Формирование прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Хозяйственный механизм определяет

условия функционирования хозяйствующих субъектов и, следовательно, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности. Таким образом, **понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм.**

Такой подход позволяет разграничивать понятия прибыли как экономической категории и как финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта. С точки зрения управления, в первую очередь функции анализа финансово-хозяйственной деятельности, такое разграничение понятий позволяет ясно представлять не только объективные основы протекания процессов формирования прибыли, но и конкретную форму их организации. Появляется возможность не только определить факторы, оказывающие влияние на процесс формирования финансовых результатов, но и границы их управляемости, выделить среди них зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные, что в свою очередь дает возможность определить основные резервы роста прибыли.

Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конечной целью которой является определение значения показателя прибыли предприятия и ее производных – налогооблагаемой и чистой прибыли.

В экономической теории и практике в зависимости от метода исчисления оперируют следующими видами прибыли: **экономической, бухгалтерской, чистой, валовой, номинальной, реальной, минимальной, нормальной, удовлетворительной, максимальной, облагаемой и не облагаемой налогом, консолидированной, остающейся в распоряжении предприятия** и т. д.

Экономическая прибыль представляет собой разность между полученной выручкой и экономическими издержками (явными и неявными, или издержками упущенных возможностей). Источниками экономической прибыли являются: реализация продукции, прочая реализация, внереализационные операции, инновационная деятельность, монопольная ситуация, *нестрахуемые риски (изменение рыночной конъюнктуры, изменение налогового законодательства, освоение новых товарных рынков, наличие инфляционных процессов в националь-*

ной экономике и т. д.). ***Номинальная прибыль*** характеризует фактически полученный размер прибыли. Она соответствует размеру чистой прибыли.

Реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции.

Минимальная, нормальная и максимальная прибыли связаны с планируемым объемом производства; достижение каждой означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безубыточности либо прибыльности.

Минимальной считается прибыль, которая обеспечивает предприятию минимальный уровень доходности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившемуся за исследуемый период.

Нормальная прибыль – это минимальный доход (или плата), необходимый для удержания предпринимателя в определенной отрасли. Она представляет собой соответствующий процент дохода на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности. Если получаемая прибыль меньше нормальной, то наблюдается «бегство» капитала из неприбыльной отрасли, если больше нормальной, то происходит прилив капитала в прибыльную отрасль.

Рассмотрим подробнее механизм формирования прибыли отчетного периода и чистой прибыли.

Общий объем прибыли предприятия представляет собой прибыль отчетного периода.

Расчет и состав прибыли отчетного периода содержатся в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках», входящей в состав годовой бухгалтерской отчетности. В ней имеются показатели, по которым можно рассчитать отдельные составляющие прибыли отчетного периода.

Первой, основной частью прибыли отчетного периода является прибыль от реализации продукции, работ и услуг. Она определяется как превышение выручки от реализации над себестоимостью товаров, продукции, работ и услуг, а также коммерческими и управленческими расходами. Возможно превышение расходов над полученной выручкой, и тогда возникает убыток, который свидетельствует о недостатках в управлении предприятием.

При расчете прибыли или убытка выручка принимается с вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей (выручка нетто). Прибыль от реализации продукции, работ и услуг еще называют прибылью от основной деятельности предприятия.

На ее формирование большое влияние оказывают технологические и экономические особенности развития отрасли.

Вторым источником прибыли является прибыль (или убыток) от инвестиционной, финансовой и иных видов деятельности.

Согласно постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011 г. № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов (в ред. постановлений Минфина от 30 апреля 2012 г. № 25; от 14 декабря 2012 г. № 74; от 8 февраля 2013 г. № 11) доходы и расходы организации формируются следующим образом.

Доходы и расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на следующие виды:

доходы и расходы по **текущей деятельности**;

доходы и расходы по **инвестиционной деятельности**;

доходы и расходы по **финансовой деятельности**;

иные доходы и расходы.

Доходами по текущей деятельности являются **выручка от реализации** продукции, товаров, работ, услуг, а также **прочие** доходы по текущей деятельности.

Расходы по текущей деятельности представляют собой часть затрат организации, относящуюся к доходам по текущей деятельности, полученным организацией в отчетном периоде. Расходы по текущей деятельности включают в себя затраты, формирующие:

себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;

управленческие расходы;

расходы на реализацию;

прочие расходы по текущей деятельности.

Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, включает прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам.

К **прямым затратам** относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прочие прямые затраты.

В состав прямых материальных затрат включается стоимость израсходованного сырья и материалов, составляющих основу произво-

димой продукции, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий и других материалов, стоимость которых может быть прямо включена в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

В состав прямых затрат на оплату труда включаются затраты на оплату труда и другие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг, а также суммы обязательных отчислений, установленных законодательством, от указанных выплат.

В состав прочих прямых затрат включаются иные затраты, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

В состав прочих доходов и расходов по **текущей деятельности** включаются:

доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств; суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации; стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных или переданных безвозмездно;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;

суммы недостач и потерь от порчи запасов, денежных средств;

штрафы, пени по платежам в бюджет, по расчетам по социальному страхованию и обеспечению;

неустойки (штрафы, пени) и другие виды санкций за нарушение условий договоров;

другие доходы и расходы по текущей деятельности.

В состав доходов и расходов по **инвестиционной деятельности** включаются:

доходы и расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;

суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;

доходы и расходы по договорам о совместной деятельности;

доходы и расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

доходы и расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые доходами (расходами) в соответствии с законодательством;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;

стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;

доходы и расходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости;

проценты, причитающиеся к получению;

доходы (расходы) прошлых лет по инвестиционной деятельности, выявленные в отчетном периоде;

прочие доходы и расходы по инвестиционной деятельности.

В состав доходов и расходов по **финансовой деятельности** включаются:

проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством);

разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций);

расходы, связанные с получением во временное пользование (временное владение и пользование) имущества по договору финансовой аренды (лизинга) (если лизинговая деятельность не является текущей деятельностью);

доходы и расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

доходы (расходы) прошлых лет по финансовой деятельности, выявленные в отчетном периоде;

курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;

разницы, возникающие при погашении обязательства в валюте, отличной от валюты обязательства, за исключением случаев, установленных законодательством;

прочие доходы и расходы по финансовой деятельности.

В состав иных доходов и расходов включаются доходы и расходы, связанные с чрезвычайными ситуациями, прочие доходы и расходы, не связанные с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью.

Рассмотренные выше элементы формируют прибыль отчетного периода, которая, в свою очередь, является объектом дальнейшего распределения. Порядок распределения прибыли связан с действующим налоговым законодательством. Система распределения прибыли прежде всего должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечивать производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Льготируемая прибыль – это прибыль, освобождаемая от уплаты налога на нее.

Из налогооблагаемой прибыли уплачивается налог на прибыль. Ставка налога на прибыль – 18 % , но предприятие может уплатить налог и по льготной ставке.

***Чистая прибыль* – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и обязательных платежей.** Порядок определения чистой прибыли, учитывающий механизм налогообложения, рассматривается в соответствии с законодательством Республики Беларусь на момент исчисления.

Механизм формирования прибыли

1	Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (без налогов, уплачиваемых из выручки)
2	Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (без управленческих расходов)
3	Управленческие расходы
4	Расходы на реализацию
5	**ПРИБЫЛЬ (убыток) ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ, ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ** (1 – 2 – 3 – 4)
6	Прочие доходы по ТЕКУЩЕЙ деятельности
7	Прочие расходы по текущей деятельности
8	**ПРИБЫЛЬ (убыток) ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** (5 + 6 – 7)

9	Доходы по ИНВЕСТИЦИОННОЙ деятельности
10	Расходы по инвестиционной деятельности
11	Доходы по ФИНАНСОВОЙ деятельности
12	Расходы по финансовой деятельности
13	**ПРИБЫЛЬ (убыток) ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ, ФИНАНСОВОЙ и иной ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** (9 –10) + (11–12)
14	**ПРИБЫЛЬ (убыток) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ** (± 8 ± 13)
15	Налог на прибыль
16	Изменение отложенных налоговых активов и обязательств
17	Прочие налоги из прибыли
18	**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ** (14 – 15 + 16 –17)

Чистая прибыль распределяется в порядке, предусмотренном в учредительных документах предприятия. В обобщенном виде чистая прибыль подразделяется на прибыль, направляемую на накопление, на потребление и в резервный фонд. *Прибыль, направляемая на накопление, служит источником финансирования расширения производства, развития предприятия. Из прибыли, направляемой на потребление, предприятие выплачивает дивиденды владельцам капитала, производит социальные выплаты работникам предприятия.*

Поскольку в общем виде прибыль представляет собой разницу между доходами и издержками, то можно определить два генеральных направления увеличения прибыли:

• рост объема продаж и цен на продукцию, которые определяют доход предприятия;

• снижение издержек предприятия, связанных с производством и реализацией продукции.

Увеличение объемов продаж обеспечивается в результате повышения *конкурентоспособности продукции, стимулирования спроса, проведения маркетинговых исследований, поиска рынков сбыта, организации рекламной деятельности, развития сети продвижения товаров на рынки.*

Главным фактором роста цен является улучшение качества продукции. Соотношение цены товара и качества продукции определяет конкурентоспособность товара, что при положительном соотношении увеличивает объем продаж, а значит, и прибыль.

Снижение издержек производства достигается за счет применения прогрессивных материало-, трудо- и энергосберегающих технологий и оборудования, совершенствования организации производства, труда и

управления, использования моральных и материальных стимулов для мотивации высокоэффективного труда персонала.

Обеспечение роста прибыли осуществляется на основе совершенствования коммерческого расчета, повышения экономической эффективности использования всех ресурсов на предприятии, совершенствования организации заработной платы, снижения себестоимости продукции, совершенствования ценообразования, активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

Основными направлениями повышения прибыли являются:

- технические способы повышения;
- организационные пути;
- экономические рычаги.

Технические способы повышения прибыли базируются на совершенствовании технологии производства и приобретении современного технологического оборудования с целью повышения качества продукции в соответствии с международными стандартами и увеличения объемов производства.

Организационные пути увеличения прибыли проявляются в улучшении организации производства, труда и управления.

Экономические рычаги повышения прибыли – это:

- стимулирование предприятий через принимаемые законы, постановления и другие нормативные документы;
- формирование конкурентной среды, способствующей росту прибыли (через поиск резервов снижения себестоимости продукции) и выпуску конкурентоспособной продукции;
- материальное поощрение персонала за творческую и ответственную работу, обеспечивающую рост деловой активности предприятия.

Изменение суммы прибыли во времени происходит под воздействием множества факторов. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия, имеет важное значение для поиска резервов ее увеличения. Прежде всего, эти факторы делятся на внешние (не зависящие от деятельности предприятия) и внутренние (зависящие от работы трудового коллектива).

К числу *внешних факторов* относятся природные, социально-экономические условия, уровень развития внешнеэкономических связей, цены на производственные ресурсы. Особое влияние на размер и темпы изменения прибыли оказывает кредитная и налоговая система государства. Эффективная налоговая и кредитная система оказывает благоприятное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и усиливает их инвестиционную активность.

Внутренние факторы, в свою очередь, подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны с коммерческой деятельностью предприятия.

В составе производственных факторов выделяются экстенсивные и интенсивные группы факторов. К *экстенсивным* (количественным) факторам относятся те, которые отражают увеличение количества используемых производственных ресурсов (приобретение нового оборудования, увеличение численности работников, изменение коэффициента сменности и др.). К *интенсивным* (качественным) факторам относятся те, использование которых приводит к повышению эффективности производства при тех же производственных ресурсах (повышение производительности труда, оптимизация загрузки производственных площадей и оборудования, рационализация всех сфер деятельности предприятия).

В процессе производства продукции и оказания услуг все факторы, влияющие на рост прибыли, находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Следует иметь в виду, что прибыль – показатель, который отражает лишь абсолютный финансово-экономический эффект предприятия и сам по себе он (показатель) без соотношения с авансированными или потребленными ресурсами, т. е. затратами и прежде всего капиталом, еще не определяет экономическую эффективность производства. В данном случае речь идет о рентабельности и ее показателях, о методах определения экономической эффективности производства на основе рентабельности.

9.3. Понятие, виды, показатели и пути повышения рентабельности

В рыночной экономике основной целью предприятия является получение *прибыли*, а поэтому в качестве критерия экономической эффективности выступает *максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при обеспечении конкурентоспособности продукции.* Таким образом, критерием экономической эффективности производства выступает рентабельность.

Оценить эффективность функционирования предприятия и осуществить выбор управленческих решений в отношении использования производственных ресурсов можно или по относительным *показателям – показателям рентабельности*, или по соотношению темпов роста таких показателей, как совокупные активы (***I*акт**), объемы продаж реализованной продукции (***I V*р п**) и прибыли (***I*п**):

100 % < *I*акт < *I V*рп < *I*п.

Первое неравенство (**100 % < *I*акт**) показывает, что предприятие наращивает свои активы, т. е. экономический потенциал, а значит, возможности увеличения масштабов своей деятельности.

Второе неравенство (***I*акт < *I V*р п**) свидетельствует о повышении интенсивности использования ресурсов, об опережении темпов роста объема реализованной продукции (продаж) по сравнению с темпом роста экономического потенциала (активов предприятия).

Третье неравенство (***I V* р п < *I*п**) означает, что темпы роста прибыли опережают темпы роста объема реализации продукции, а тем более темпы роста совокупного капитала (активов) предприятия, что в конечном итоге свидетельствует о повышении уровня рентабельности продаж – одного из главных показателей экономической эффективности производства и капитала.

В целом соотношение **100 % < *I*акт < *I V*р п < *I*п** называют *золотым правилом экономики предприятия. Если на практике приведенные выше пропорции соблюдаются, то это свидетельствует о повышении экономической эффективности функционирования предприятия, о его развитии и укреплении финансового состояния.*

Интегральным же показателем экономической эффективности реализованной продукции и активов предприятия выступает *рентабельность*. При расчете рентабельности используется общая методология определения экономической эффективности производства и капитала, которая представляет собой соотношение прибыли к затратам на производство и реализацию продукции. Важно усвоить, что каждый раз *в качестве результата деятельности предприятия используется прибыль*, которая является обобщенным показателем результатов деятельности предприятия, так как ее размер зависит от методов хозяйствования, эффективности использования всех факторов производства, активизации инновационно-инвестиционной, маркетинговой и коммерческой деятельности.

Поскольку есть несколько видов и множество показателей прибыли, а также существует много видов и показателей затрат, количественная характеристика рентабельности также нуждается в классификации.

Исходя из ***понимания видов прибыли*** (по видам деятельности и от операций с капиталом), можно представить следующие виды рентабельности:

- рентабельность продукции (работ, услуг);
- рентабельность операций с капиталом.

Исходя из понимания ***видов затрат***, можно представить следующие виды рентабельности:

• рентабельность продукции (работ, услуг);

• рентабельность капитальных затрат (инвестированного капитала);

• рентабельность акционерного капитала.

По каждому виду рентабельности рассчитываются показатели, в которых детализируются количественные значения исходных данных по различным признакам, а именно:

• **во времени** – рентабельность продукции за год, квартал, месяц;

• **по месту** – рентабельность предприятия, производства, цеха, торгового подразделения и т. д.;

• **по степени детализации** производственной программы – рентабельность единицы продукции или всего объема производства, рентабельность по одному виду деятельности или по всем видам деятельности;

• **по степени детализации доходов с капитала** – рентабельность аренды, лизинга, вложений в производственные предприятия или в финансовые учреждения; рентабельность франчайзинга; рентабельность объектов интеллектуальной собственности, переданных по лицензионным соглашениям; рентабельность долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений.

Основные направления повышения рентабельности те же, что и для роста прибыли. Однако увеличение рентабельности связано не только с суммой прибыли, но и с уменьшением текущих и капитальных затрат. Поэтому способы снижения текущих издержек предприятия и более эффективное использование имущества также оказывают положительное влияние на динамику всех показателей рентабельности.

Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих экономическую эффективность производственной, инвестиционной и коммерческой деятельности, а также выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Если прибыль характеризует эффект (результат) производства, то рентабельность – *экономическую эффективность принятых управленческих решений,* потому что величина рентабельности отражает соотношение эффекта (прибыли) и вложенного в производство капитала или потребленных ресурсов.

Показатели рентабельности можно классифицировать по трем группам:

1) **показатели рентабельности продаж** (оборота), уровень которых определяется соотношением прибыли с объемом продаж (выручкой от реализации продукции);

2) **показатели рентабельности, базирующиеся на затратном подходе**, уровень которых определяется соотношением прибыли с соответствующими затратами;

3) **показатели рентабельности, в основе которых положен ресурсный подход**, уровень которых определяется отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала.

Система показателей экономической эффективности производства и капитала включает следующие три группы показателей рентабельности.

1. ***Показатели рентабельности продаж (оборота)***.

Рентабельность продаж = ***Прибыль*** *от реализации продукции /* ***Выручка*** *от реализации продукции · 100.*

Общая рентабельность продаж по прибыли от реализации продукции = Прибыль от реализации / Выручка от реализации продукции · 100.

Рентабельность продаж по прибыли предприятия = Прибыль предприятия / Доход предприятия · 100.

Рентабельность продаж по чистой прибыли = Прибыль чистая / Доход предприятия · 100.

2. ***Показатели рентабельности, учитывающие затраты на производство продукции***.

Рентабельность реализованной і-й продукции = ***Прибыль*** *от реализации і-й продукции /* ***Себестоимость реализованной*** *і-й продукции · 100.*

Рентабельность всей реализованной продукции = ***Прибыль*** *от реализации продукции /* ***Полная себестоимость реализованной*** *продукции · 100.*

Рентабельность инвестиционных затрат = Чистая прибыль от инвестиционной деятельности / Инвестиционные издержки · 100.

3. ***Показатели рентабельности капитала (ресурсов)***.

Рентабельность ***активов общая*** *= Прибыль предприятия / Активы · 100.*

Рентабельность ***активов чистая*** *= Прибыль чистая / Активы · 100.*

Рентабельность ***производства*** *= Прибыль предприятия (балансовая прибыль) / (Основные средства + оборотные средства предприятия) · 100.*

*Рентабельность **собственного капитала** = Чистая прибыль / Среднегодовая стоимость собственного капитала · 100.*

*Рентабельность **основного капитала** = Прибыль предприятия / Среднегодовая стоимость основного капитала · 100.*

Рентабельность акционерного капитала по обыкновенным акциям (в случае отсутствия привилегированных акций) = Чистая прибыль / Акционерный капитал по обыкновенным акциям · *100.*

Рентабельность акционерного капитала по обыкновенным акциям (в случае наличия привилегированных акций) = (Чистая прибыль – дивиденды по привилегированным акциям) / Акционерный капитал по обыкновенным акциям · *100.*

*Рентабельность **оборотного капитала** = Прибыль предприятия / Стоимость оборотных средств предприятия · 100.*

*Рентабельность **труда** = Прибыль предприятия / Годовая заработная плата ППП · 100.*

Подчеркивая важную роль показателей рентабельности затрат и, прежде всего, рентабельности реализованной продукции для оценки эффективности деятельности предприятия, следует отметить, что они полезны в сопоставлениях только внутри определенных отраслей и при изучении динамики рентабельности отдельных предприятий, однако она не имеет смысла для межотраслевых сопоставлений, поскольку прибыль в разных отраслях зависит не только от уровня рентабельности затрат и даже рентабельности продаж, но и от скорости оборота капитала. *В тех отраслях, где высокая скорость оборота капитала, например в торговле, можно получить высокую отдачу на вложенный капитал, имея невысокий уровень рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции. Напротив, отрасли, в которых медленно оборачивается капитал (например, сельское хозяйство), должны иметь высокий уровень рентабельности продаж для того, чтобы «заработать» требуемую норму доходности на вложенный капитал.* Поэтому критерием экономической эффективности предприятия является ***рентабельность капитала*** и, прежде всего, акционерного капитала. Экономический смысл рентабельности акционерного капитала состоит в том, что он характеризует прибыль, полученную вкладчиком капитала с каждого рубля средств, вложенных в предприятие.

К числу основных показателей, определяющих эффективность использования капитала, относится *рентабельность инвестированного капитала*, которая находится отношением суммы прибыли, оставшейся у предприятия для распределения (чистой прибыли) в отчетном пе-

риоде, к сумме инвестированного капитала за анализируемый период. Инвесторы капитала (акционеры) вкладывают в предприятие свои средства с целью получения прибыли от инвестиций, поэтому, *с точки зрения акционеров, наилучшей оценкой результатов хозяйственной деятельности является наличие прибыли на вложенный капитал, а при оценке эффективности – показатель рентабельности инвестированного капитала.*

С позиции всех заинтересованных лиц (государства, собственников, работников и кредиторов) общая оценка эффективности использования совокупного капитала производится на основании ***рентабельности всех активов*** (совокупного капитала) предприятия. Показатель рентабельности совокупного капитала показывает, сколько прибыли получает предприятие на рубль совокупного капитала, вложенного в его активы.

Основные направления повышения рентабельности **вытекают из многогранного понятия «рентабельность» и методологии определения рентабельности, т. е. таких направлений два – повышение прибыли и снижение затрат**. Известно, что на массу прибыли и величину рентабельности влияют объемы продаж, уровень цен, размер издержек, процент за кредит, методы конкурентной борьбы, уровень техники и технологии, организации труда и производства, степень государственного регулирования цен, налогов и нормы амортизации.

Поэтому основными путями повышения рентабельности являются удешевление элементов авансированного капитала, снижение текущих затрат на производство продукции, прежде всего на основе активизации инвестиционной и инновационной деятельности, повышения уровня организации труда и производства, совершенствования государственного регулирования экономики, которые способствуют росту производительности труда и снижению стоимости ресурсов, используемых в производстве, в расчете на единицу продукции.

Л е к ц и я 10. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

10.1. Функции цен, факторы ценообразования, классификация цен

Функции цены отражают ее экономическую сущность, предназначение, роль в хозяйственной жизни общества, а также взаимоотноше-

ния с другими экономическими категориями и явлениями. Выделяют следующие виды функций цены:

• ***учетная*** функция проявляется в том, что цена служит средством исчисления всех стоимостных показателей, к ним относятся как количественные (валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, объем инвестиций, объем выпускаемой и реализуемой продукции и т. д.), так и качественные показатели (рентабельность, производительность труда, фондоотдача, материалоемкость и т. д.);

• ***стимулирующая*** функция выражается в поощрительном или сдерживающем ее воздействии на производство и потребление различных товаров. Цена оказывает стимулирующее воздействие на производителя через величину заключенной в ней прибыли;

• ***распределительная или перераспределительная*** функция цены отражает участие цены в распределении и перераспределении национального дохода (чистого дохода) между отраслями экономики, регионами, фондами накопления и потребления, социальными группами населения.

Распределительная функция цены проявляется через налогово-бюджетную политику, а именно через налоги, особенно косвенные (акцизы на отдельные группы товаров, налог на добавленную стоимость) происходит централизация чистого дохода, поступающего в бюджет на общегосударственные нужды. А через бюджетную систему централизованные средства направляются на решение экономических и социальных задач общества;

• ***балансирующая*** функция, или *функция балансирования рыночного спроса и предложения*, заключается в том, что через цену осуществляется связь между производителями и потребителями, предложением и спросом.

• ***информационная*** функция цены проявляется в том, что цена служит индикатором состояния дел в национальной экономике, дает информацию о конъюнктуре того илз иель

ные условия поставки; уровень сервиса и срок послепродажного обслуживания; длительность цикла товародвижения; жизненный цикл товара; мобильность производства; затраты на рекламу; имидж предприятия; уровень спроса и предложения на данную продукцию; характер государственного регулирования цен на конкретные группы товаров; характер антимонопольного регулирования; платежеспособность населения и др.

Факторы, оказывающие воздействие на уровень цен и их динамику на ***макроуровне,*** можно классифицировать на **экономические,** которые включают экономическую систему государства, состояние экономики, государственную ценовую политику, уровень жизни, обеспеченность основными ресурсами; **политические** – политическая стабильность в обществе, возможность прогнозировать государственную политику, характер государственного регулирования деятельности предприятия и др.; **инфраструктурные и социальные** факторы и др.

Важнейшим признаком **классификации цен** является их дифференциация *в зависимости от стадии товародвижения,* на которой они формируются. Обычно товар проходит три стадии товародвижения на которых устанавливаются различные виды цен.

Отпускная *цена предприятия-изготовителя* – цена, применяемая на республиканском рынке в расчетах между предприятием-производителем продукции и другими предприятиями-покупателями за исключением населения. Она устанавливается с учетом качества продукции, конъюнктуры рынка, затрат на производство, сезонности спроса, условий поставки и других рыночных факторов. Отпускная цена предприятия-изготовителя может служить ценой приобретения продукции для оптового предприятия для последующей перепродажи.

Оптовая цена формируется при продаже продукции предприятием-посредником или снабженческо-сбытовой организацией другим предприятиям-покупателям с учетом всех рыночных факторов. Отпускная цена оптового предприятия одновременно является ценой приобретения товара для розничной торговой организации.

Розничная цена – цена, по которой товар приобретается населением у розничных торговых предприятий любых форм собственности, на рынках. Она является ценой конечного потребления.

По способу установления различают регулируемые и свободные (договорные) цены. ***Регулируемые цены*** подвержены различным ограничениям со стороны центральных органов управления и местных исполнительных и распорядительных органов. Они применяются на важнейшую структурообразующую продукцию, продукцию пред-

приятий-монополистов, оборонного значения, товары социальной значимости и некоторые другие.

Свободные (договорные) цены устанавливаются по соглашению сторон – продавцов и покупателей. Они определяются также на биржах, аукционах, торгах (тендерах). Эти цены формируются в первую очередь под воздействием соотношения спроса и предложения товара и в наибольшей степени соответствуют рыночной экономике.

В зависимости от принадлежности товара к определенной отрасли в сфере народного хозяйства различают:

• *оптово-отпускные цены на промышленную продукцию;*

• *закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию;*

• *сметные цены в строительстве;*

• *тарифы на различные производственные* (транспортные, энергетического хозяйства, ремонтные и др.) и *непроизводственные* (фотографии, медицинские, юридические и др.) *услуги.*

Закупочные цены устанавливаются на сельскохозяйственную продукцию. Это цены, по которым перерабатывающие предприятия и заготовители закупают сельскохозяйственную продукцию у сельскохозяйственных предприятий и фермеров в счет госзаказа и помимо его.

В отечественной практике хозяйствования широкое распространение получили виды цен *с учетом условий поставки.* Традиционно в зависимости от доли включаемых в цены размеров транспортных расходов используются различные *виды цен «франко».*

Формирование отпускных и розничных цен на предприятиях.

При установлении цены используются различные методы. Наиболее употребляемым в отечественной практике является затратный метод.

Цена формируется за счет рассчитанной себестоимости единицы продукции, заданного размера прибыли, налогов и неналоговых платежей, непосредственно увеличивающих цену.

Преимущества данного метода заключаются в том, что, во-первых, обеспечивается полное покрытие всех затрат и получение планируемого размера прибыли; во-вторых, метод относительно прост и универсален.

Цена на обычный товар рассчитывается по формуле

$$ОЦ_{с\ НДС} = С + П + НДС,$$

где $ОЦ_{с\ НДС}$ – отпускная цена изготовителя с налогом на добавленную стоимость;

С – себестоимость;

П – прибыль;

НДС – налог на добавленную стоимость.

Цена на подакцизный товар исчисляется по формуле

$$ОЦ_{с\ НДС} = С + П + А + НДС,$$

где А – сумма акциза.

Розничная цена формируется путем увеличения отпускной цены без НДС на сумму торговой надбавки и НДС:

$$РЦ = ОЦ_{без\ НДС} + ТН + НДС.$$

В Республике Беларусь предусмотрено регулирование цен и надбавок на следующие товары:

• социально значимые товары по перечню, утвержденному Правительством (регулирование осуществляют Министерство антимонопольной политики и торговли Республики Беларусь, облисполкомы и Мингорисполком);

• товары предприятий-монополистов, включенных в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках (регулирование осуществляет Министерство экономики Республик).

10.2. Государственное регулирование цен

Общепризнанными считаются два основных метода государственного регулирования цен, к которым относятся **прямое и косвенное регулирование**.

В самом общем виде ***прямое регулирование*** цен предполагает, во-первых, установление минимальных цен; во-вторых, установление максимальных цен; в-третьих, установление ценового коридора (верхний предел защищает потребителя продукции, а нижний – производителя, обеспечивая минимальный доход, не допускающий разорения).

Однако в странах с развитой рыночной экономикой наиболее широко распространены ***косвенные методы*** управления ценообразованием. Суть их состоит в том, что государство воздействует не на порядок установления цен, а на поведение субъектов, участвующих в ценообразующих процессах. К таким процессам, как правило, относятся, во-первых, принятие и совершенствование антимонопольного законодательства, во-вторых, государственные закупки на основе тендеров, в-третьих, регулирование денежного оборота и кредита, в-четвертых, установление норм амортизации и учетной ставки, в-пятых, стимулирование малого предпринимательства, в-шестых, обоснованная налоговая политика, в-седьмых, разгосударствление и приватизация, в-восьмых, политика госинвестиций, регулирование госрасходов,

уменьшение дефицита государственного бюджета, в-девятых, контроль и регулирование доходов населения и другие меры макроэкономической сбалансированности.

Следует заметить, что косвенное регулирование цен осуществляется также через систему запретов. Например, запрет на горизонтальное фиксирование, т. е. запрет на соглашение двух и более конкурирующих хозяйствующих субъектов, имеющих (могущих иметь) в совокупности определенную долю на рынке данного товара, если такое соглашение может иметь своим результатом ограничение конкуренции, и др.

Кроме системы запретов косвенное регулирование может осуществляться путем применения льготного налогообложения, субсидирования и дотирования производителей продукции из бюджета, льготного кредитования и страхования, через регулирование величины таможенных пошлин.

Государственное регулирование цен в Республике Беларусь осуществляется следующими способами:

– *установление* ***фиксированных цен***, которые используются только в исключительных случаях, когда государство намерено жестко управлять предложением и спросом на отдельные группы товаров (например, водка белая, табачные изделия);

– *установление* ***предельных максимальных уровней цен,*** определяющих верхний предел изменения цены. При этом покупатель и продавец могут договориться о приемлемом уровне цены, но не выше установленного предела. Максимальные предельные уровни цен устанавливаются на основные виды сырья, материалов, продукцию перерабатывающей промышленности, потребительские товары;

– *установление* ***предельных минимальных цен,*** определяющих предел цены, ниже которого продавец (покупатель) не имеет права реализовывать (закупать) определенные товары (закупочные цены на основные виды продукции растениеводства и животноводства, основные виды высоколиквидной экспортной продукции);

– *установление* ***предельных уровней рентабельности*** на отдельные группы, виды продукции или продукцию отдельных отраслей;

– ***установление предельных надбавок*** *(наценок), скидок* в розничной торговле;

– *установление определенных правил* или условий определения и применения цен;

– *декларирование цен*, т. е. регистрация в органах ценообразования предприятиями-монополистами предельных уровней цен (тарифов) на продукцию, включенную в Государственный реестр;

– *индексация цен.*

Решение о выборе конкретного метода регулирования цен принимают органы, осуществляющие регулирование цен исходя из государственных интересов, отраслевых особенностей и финансового состояния предприятий.

Прямое регулирование цен (тарифов) осуществляется в отношении продукции (услуг) естественных монополий, а также важнейших социально значимых товаров (услуг).

Регулируемая цена (тариф) должна формироваться на уровне, обеспечивающем производителю (продавцу) покрытие экономически оправданных затрат и получение достаточной для воспроизводства прибыли, при необходимости – за счет мер государственной поддержки.

Субъектами ценообразования в Республике Беларусь (согласно Закону «О ценообразовании» в редакции от 23 октября 2014 г.) являются:

– Президент;

– государственные органы (организации), осуществляющие регулирование цен (тарифов);

– юридические лица, не являющиеся государственными органами (организациями), осуществляющими регулирование цен (тарифов);

– индивидуальные предприниматели;

– иные физические лица, имеющие право в соответствии с законодательством осуществлять определенные виды деятельности, не относимые законодательными актами к предпринимательской деятельности, на товары (работы, услуги) которых применяются регулируемые цены (тарифы).

10.3. Регулирование цен и ценообразования на продукцию АПК

1. Регулирование цен на закупаемую сельскохозяйственную продукцию осуществляется посредством установления ***предельных максимальных цен*** на продукцию растениеводства. Например, постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия от 24 марта 2016 г. № 13 установлены предельные максимальные цены на сельскохозяйственную продукцию (растениеводства) урожая 2016 г., закупаемую для государственных нужд. Например, пшеница с долей клейковины не менее 28 % – 2925 тыс. неденоминированных рублей; не менее 23 % – 2730 тыс. рублей; не менее 18 % – 2392 тыс. рублей; фуражная – 1911 тыс. рублей.

Облисполкомы устанавливают ***фиксированные цены на молоко***, закупаемое для государственных нужд с учетом его качества.

2. Регулирование отпускных цен.

Государственное регулирование отпускных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров (молоко, кефир, сметана, творог, мясо цыплят-бройлеров, хлеб ржаной и ржано-пшеничный, булочные изделия из пшеничной муки с содержанием по рецептуре сахара и жиров в сумме не выше 14 % и др.) до января 2016 г. осуществлялось путем установления ***предельных максимальных отпускных цен***. Сейчас данный инструмент отменен.

Предельные отпускные цены на основные виды *свежих* овощей утверждают облисполкомы и Минский горисполком. Это: свежие картофель, свекла столовая, морковь столовая (за исключением указанных картофеля, свеклы, моркови откалиброванных, мытых, расфасованных в перфорированные пакеты), капуста белокочанная, лук репчатый.

3. В отношении **субъектов хозяйствования, доминирующих на товарных рынках** Республики Беларусь по определенному товару установлены предельные нормативы рентабельности товаров, производимых и реализуемых на территории Республики Беларусь организациями-монополистами, включенными в Государственный реестр. Предельный уровень рентабельности на хлеб, хлебобулочные изделия, муку, детское питание, молоко и молочные товары – 15 %; мясо и мясные товары – 10 %; пищевую соль – 40 %; товары (работы, услуги) текстильного и швейного производства – 35 %; прочие товары (работы, услуги) – 25 %.

4. Регулирование розничных цен.

На основные группы продовольственных товаров в целях обеспечения приемлемого для населения республики уровня розничных цен на жизненно необходимые продукты питания **до 1 января 2016 г.** был установлен *пониженный уровень предельных торговых надбавок* (с учетом надбавки оптового звена), применяемых организациями торговли при формировании розничных цен. Например, на мясо кур, цыплят-бройлеров и полуфабрикаты из них **– 18 %**; яйцо куриное свежее – **20 %**; молоко коровье пастеризованное жирностью от 1,5 до 3,5 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей; кефир из коровьего молока жирностью до 3,5 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей; сметана жирностью до 25 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей; творог жирностью до 9 % включительно без вкусовых добавок и наполнителей – **11 %** и др.

Министерство антимонопольной политики и торговли *может регулировать* торговые надбавки путем установления их предельно максимального уровня на срок **не более 90 дней в течение 1 года** на такие продовольственные товары, как: рыба свежая (семейство карповых); рыба свежемороженая в тушках; масло сливочное; мука пшеничная; масло подсолнечное и рапсовое; сахар-песок; соль поваренная пищевая; хлопья овсяные без вкусовых и иных добавок; сухие макаронные изделия, не содержащие муки из твердых сортов пшеницы; рис белый шлифованный, крупа гречневая.

С 15 января 2016 г. согласно постановлению Совета Министров от 11 января 2016 № 8 перечень социально значимых товаров, цены на которые регулируются Министерством торговли не более 90 дней в течение 1 года, дополнен позициями: хлеб ржаной и ржано-пшеничный; мясо (говядина, свинина, мясо кур и цыплят-бройлеров); яйцо куриное свежее; молоко коровье пастеризованное и кефир из коровьего молока, сметана, творог; детское питание: сухие смеси, каши, консервы и соки.

5. Особенности ценообразования на социально значимую продукцию определяются также нормами **налогового** законодательства Республики Беларусь. Так, сельскохозяйственные производители применяют пониженную ставку НДС – 10 % – при реализации сельскохозяйственной продукции. При формировании отпускной и розничной цены на продовольствие ставка НДС также составляет 10 %.

На импортируемую продовольственную продукцию установлены (и включаются в отпускную цену импортера) таможенные платежи: таможенная пошлина и таможенный сбор. Кроме этого могут устанавливаться специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Так, коллегия Евразийской экономической комиссии 26 мая 2014 г. приняла решение № 77 «О внесении изменений в единую товарную номенклатуру ВЭД Таможенного союза и Единый таможенный тариф Таможенного союза» в отношении отдельных товаров. Например, ставки ввозных таможенных пошлин на сыр «Чеддер» (ТН 0406 90 210 0) установлены в размере 16,7 % таможенной стоимости, но не менее 0,33 евро за 1 кг; ставки таможенной пошлины на свеклу листовую, картофель, горох, огурцы и корнишоны, томаты, морковь установлены в размере 11,7 % таможенной стоимости; на яблоки – 8 %; персики, груши, папайя, манго – 5 %; кофе арабика, робуста и пр. – 8,7 % таможенной стоимости, но не менее 0,17 евро за 1 кг и др.

Например, решение коллегии Евразийской экономической комиссии от 29 марта 2016 г. № 26 устанавливает таможенную пошлину на

сыры Эдам, Тильзит и др. в размере 15 % таможенной стоимости, но не менее 0,3 евро за 1 кг; на белые и другие вина – 12,5 % таможенной стоимости.

6. При регулировании цен на ряд товаров используются **предельные минимальные** цены. Например, с 1 октября 2016 г. пересмотрены (повышены) **предельные минимальные цены на алкогольную продукцию** крепостью свыше 28 % (постановление Министерства торговли от 8 августа 2016 г. № 26). Предельные минимальные цены на алкогольные напитки, производимые и реализуемые на территории Республики Беларусь, крепостью 40 % за 0,5 л установлены в размере (со стоимостью потребительской тары):

– отпускная цена франко-отправления (без НДС) – 4 руб. 40 коп.;

– розничная цена (с НДС) – 5 руб. 58 коп.

Отпускная цена на импортные алкогольные напитки, реализуемые на территории Республики Беларусь (без НДС), составляет 8 руб. 80 коп. за 0,5 л крепостью 40 % (со стоимостью потребительской тары).

Отпускные и розничные цены на алкогольную продукцию крепостью свыше 28 %, производимую и (или) реализуемую на территории Республики Беларусь, формируют организации-изготовители и импортеры с учетом конъюнктуры рынка, но не ниже предельных минимальных отпускных и розничных цен.

7. Также **предельные минимальные цены** могут устанавливаться на экспортируемую продовольственную продукцию. Например, Министерство сельского хозяйства и продовольствия устанавливает *минимальные рекомендуемые* экспортные цены на молочную продукцию, представленные по состоянию на 1 декабря 2016 г. (табл. 10.1).

Таблица 10.1. **Минимальные рекомендуемые экспортные цены, рос. руб. за 1 кг на условиях FCA (100%-ная предоплата)**

Дата начала действия цены	Наименование продукции					
	СОМ, сухой молочный продукт, молочно-сывороточный концентрат жирностью 1,5 % и ниже	СЦМ жирностью 25 %, сухой молочный продукт жирностью выше 1,5 %	Масло (72,5 %)	Масло (82,5 %)	Сыры, сырные продукты жирностью 45 % и ниже	Сыры, сырные продукты жирностью 45 % и выше
1 декабря 2016 г.	Экстра – 185 Стандарт – 180	240	335	365	285	290

Предельные минимальные экспортные цены пересматриваются по мере изменения ценовой ситуации на мировых рынках и, следовательно, могут как повышаться, так и понижаться.

Также Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь устанавливаются минимальные экспортные цены на говядину. Так, с 1 января 2017 г. пересмотрены минимальные экспортные цены на говядину. Например, минимальная экспортная цена на говядину от молодняка установлена в размере: замороженная – 210 рос. руб. за 1 кг (на условиях FCA); охлажденная – 225 рос. руб. за 1 кг (хорошая, отличная, экстра) и 230 рос. руб. за 1 кг (прима, супер).

8. Для государственного регулирования экономики предприятий АПК также используются и административные методы: государственный заказ, лицензирование, сертификация, квотирование.

10.4. Антимонопольное регулирование

Под ***доминирующим положением*** на товарном рынке, согласно национальному законодательству, понимается ***исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителей либо взаимозаменяемых товаров (далее – рынок определенного товара), дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на товарный рынок другим хозяйствующим субъектам***.

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, если:

1) доля на рынке определенного товара превышает предельную величину, установленную уполномоченным республиканским органом государственного управления, за исключением случаев осуществления государственной или естественной монополии;

2) доля на рынке определенного товара не превышает установленную предельную величину, но при этом уполномоченные республиканские органы государственного управления установили доминирующее положение хозяйствующего субъекта, исходя из соотношения доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке и долей конкурирующих хозяйствующих субъектов (далее – конкуренты) и возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок.

В соответствии с действующим законодательством Министерство экономики, на которое возложены функции по противодействию монополистической деятельности и развитию конкурентной среды, формирует и ведет Государственный реестр субъектов естественных монополий и Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках.

Государственный реестр – перечень физических и юридических лиц, иных субъектов гражданского права, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории Республики Беларусь и доминирующих на республиканском и местных товарных рынках по определенному товару.

Факт доминирования устанавливается в случае, если величина доли на соответствующем товарном рынке превышает предельные величины.

Факт доминирования хозяйствующего субъекта, доля товара которого не превышает установленную предельную величину, определяется исходя из стабильности этой доли на товарном рынке относительно размера на нем принадлежащих конкурентам долей, возможности доступа на этот рынок конкурентов или иных характеризующих его критериев.

В соответствии с функциями, определенными действующим антимонопольным законодательством, Министерством экономики Республики Беларусь, как уполномоченный орган государственного управления, на который возложены функции по противодействию монополистической деятельности и развитию конкуренции, формирует и ведет Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, и Государственный реестр субъектов естественных монополий.

В апреле 2015 г. вступили в силу постановления Министерства экономики Республики Беларусь от 20 марта 2015 г. № 23 «Об утверждении Положения о порядке формирования и ведения Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках» и № 24 «Об утверждении Инструкции о порядке определения доминирующего положения хозяйствующих субъектов». Цель формирования и ведения Государственного реестра – определение перечня хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в отношении которых антимонопольным органом будет осуществляться контроль за объемом производства, уровнем цен (тарифов) и иными показателями деятель-

ности, а также выработка и реализация мер в сфере противодействия монополистической деятельности и развития конкуренции.

Включение хозяйствующего субъекта в Государственный реестр осуществляется на основании установления его доминирующего положения на товарном рынке. В соответствии со статьей 5 Закона Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, **доля которого на товарном рынке составляет 35 % и более или менее 35 %, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из возможности хозяйствующего субъекта в одностороннем порядке определять уровень цены на товар** и оказывать решающее влияние на общие условия реализации товара на соответствующем товарном рынке, наличие экономических, технологических, административных или иных ограничений для доступа на товарный рынок, период существования возможности хозяйствующего субъекта и оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на товарном рынке **не превышает 15 %** за исключением случая признания доминирующего положения субъекта естественной монополии.

Для предприятий-монополистов предусмотрено регулирование через установление ***предельных уровней рентабельности*** на отдельные группы, виды продукции или продукцию отдельных отраслей и ***декларирование цен***, т. е. регистрация в органах ценообразования предприятиями-монополистами предельных уровней цен (тарифов) на продукцию, включенную в Государственный реестр.

Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, имеет двухуровневую структуру:

– *республиканский уровень*, включающий хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на республиканском товарном рынке;

– *местный уровень*, включающий перечень хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на местных товарных рынках.

По состоянию на 12 февраля 2015 г. в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, включено 540 организаций, из них 162 – на респуб-

ликанском уровне (в 2000 г. было 312) и 378 – на местном уровне. В Государственный реестр субъектов естественных монополий по состоянию на 12 февраля 2015 г. включено 194 организации, из них 27 – республиканский уровень, 167 – местный уровень.

Основанием для исключения хозяйствующего субъекта из Госреестра является следующее:

• устойчивая утрата им доминирующего положения на товарном рынке, определенная в установленном законодательством порядке;

• утрата им статуса юридического лица и ликвидация хозяйствующего субъекта.

Л е к ц и я 11. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1. Инвестиции. Классификация и формы расширенного воспроизводства основных фондов

Для сохранения и развития производственного потенциала предприятия необходима инвестиционная деятельность. Под инвестициями понимают вложения капитала в любом виде в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли и (или) социального эффекта.

В современных условиях инвестиции определяют как денежные средства, банковские вклады, паи, акции, другие ценные бумаги, технологии, оборудование, лицензии, в том числе товарные знаки, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли (дохода) и (или) социального эффекта.

В широком смысле *«инвестиции – это расходование имеющихся в настоящее время ресурсов в ожидании получения их большего объема в будущем, т. е. получение будущих выгод»* – такое определение инвестиций дают профессора Зви Води (Бостонский университет), Алекс Кейн (Калифорнийский университет), Алан Дж. Маркус (Бостонский колледж). *Основное свойство всех инвестиций: жертвуя чем-либо, обладающим какой-либо стоимостью (ценностью) сейчас, мы ожидаем извлечь из этого выгоду в будущем.* Нельзя не согласиться с американскими профессорами, которые считают важнейшей чертой инвестиций их способность приносить доход в последующий период.

По Инвестиционному кодексу Республики Беларусь *инвестиции* – это любое имущество и имущественные права, вкладыва-

емые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного результата. Главным направлением использования инвестиций является вложение их в инновационную деятельность предприятия.

По экономической сути реализованные инвестиции представляют собой единовременные затраты, направленные на расширенное воспроизводство производственных ресурсов предприятия (основных и оборотных средств, обучение и повышение квалификации персонала), на увеличение его реального капитала. С финансовой точки зрения *инвестиции* – это вложения в активы предприятия.

В качестве инвестиций может использоваться следующее имущество и права:

• *денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги;*

• *движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности);*

• *имущественные права, вытекающие из авторского права, права промышленной собственности, товарные знаки и знаки обслуживания, ноу-хау и другие интеллектуальные ценности;*

• *права пользования землей или другими природными ресурсами.*

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия возникает необходимость в инвестициях, которая обусловлена следующими факторами:

• проведением политики расширенного воспроизводства;

• увеличением спроса на производимую продукцию, что требует роста объемов производства и соответственно производственных мощностей предприятия;

• изменением спроса на производимую продукцию, что требует изменения товарной стратегии, диверсификации продукции путем технологической реструктуризации и замены действующего оборудования новым;

• поддержанием и повышением конкурентного преимущества предприятия на рынке, улучшением качества производимой продукции и снижением ее себестоимости за счет внедрения новых технологий и оборудования;

• активизацией инновационной деятельности, при которой *инвестиции* обеспечивают производство принципиально новых видов продукции и технологий, внедрение которых в производство обеспечивают предприятию рыночные преимущества.

Решение этих задач осуществляется в процессе систематической инвестиционной деятельности на предприятии.

Исходя из особенностей объектов инвестирования, инвестиции классифицируются на **реальные, финансовые, интеллектуальные**.

Реальные – инвестиции в конкретный тип материальных объектов, например в оборудование, с целью увеличения реального капитала предприятия. Реальными инвестициями являются капитальные вложения. К таким инвестициям относятся долговременные вложения в расширенное воспроизводство капитала (новое строительство зданий, сооружений, расширение действующих производств, реконструкция, техническое перевооружение).

Финансовые (портфельные) – инвестиции в ценные бумаги, в приобретение облигаций, акций, долей, паев.

Интеллектуальные – инвестиции в образование, подготовку и повышение квалификации персонала, в объекты интеллектуальной собственности.

В реальных, финансовых и интеллектуальных инвестициях выделяют *венчурные* – высоко рисковые вложения, обусловленные необходимостью финансирования инновационных программ предприятия в области высоких технологий.

По цели инвестирования различают инвестиции:

1) *обязательные*, необходимые для продолжения деятельности предприятия (экология, безопасность и т. п.);

2) *направленные на снижение издержек* и таким образом связанные с поддержанием конкурентоспособности, совершенствованием технологии, повышением качества товаров и услуг;

3) *направленные на расширение и обновление предприятия* – связаны с заменой и модернизацией устаревших и строительством новых объектов;

4) *по освоению новых товаров, услуг и рынков* – связаны с диверсификацией производства, развитием сервисных сетей, новых каналов продвижения товаров (услуг) на рынок;

5) *по покупке нематериальных активов* через договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинг), предусматривающий передачу за вознаграждение прав на пользование объектами интеллектуальной собственности;

6) *по приобретению финансовых активов* – направлены на образование финансовых альянсов, объединений, холдингов, финансово-промышленных групп с целью расширения рынков сбыта и получения новых источников финансовых ресурсов.

По связи с процессом воспроизводства различают *нетто-инвестиции* (начальные инвестиции, необходимые при создании предприятия), *реинвестиции* (на восстановление и замену активов, диверсификацию и выживание предприятия) и *брутто-инвестиции* (сумма нетто-инвестиций и реинвестиций).

По источнику инвестиции могут быть *собственные, заемные, лизинговые, бюджетные, зарубежные, международные.*

По участию предприятия в процессе инвестирования выделяют инвестиции *прямые*, которые предполагают непосредственное участие инвестора в инвестиционном процессе, и *непрямые* (опосредованные через специальные фонды и специализированные финансовые организации).

По периоду осуществления: *кратко-* и *долгосрочные* инвестиции.

По периодичности получения доходов: *нерегулярные* и *регулярные*, т. е. *аннуитет* – инвестиции, приносящие равный доход через регулярные промежутки времени, например в страховые и пенсионные фонды.

По степени риска различают инвестиции *безрисковые* и *рисковые*, в том числе *венчурные.* По связи с инвестиционным циклом различают: *предпроизводственные* (для осуществления НИОКР) и *производственные* – капитальные инвестиции (на создание производственных фондов).

По **формам расширенного воспроизводства основных средств** выделяют инвестиции в новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий.

Как было сказано выше, в зависимости от объекта инвестиции могут выступать в форме как *прямых инвестиций*, непосредственно вкладываемых в создание нового производственного оборудования, лицензий, недвижимости, так и *портфельных инвестиций*, представляющих собой помещение средств в ценные бумаги.

Исследование инвестиций с позиции экономической целесообразности показывает, что прямые инвестиции выступают в форме капиталообразующих инвестиций (традиционно используется термин «капитальные вложения»). В соответствии с применяемыми в республике в течение ряда лет статистическими методами оценки в объем капитальных вложений включаются затраты: на новое строительство, расширение действующих предприятий, реконструкцию, техническое перевооружение. Такое деление позволяет характеризовать капитальные вложения по направлениям использования.

Так, *новое строительство* представляет собой строительство новых предприятий на вновь осваиваемых площадях.

Расширение действующих предприятий – это сооружение вторых и последующих очередей, введение в строй дополнительных цехов и производств, расширение уже функционирующих основных и вспомогательных цехов и производств.

Реконструкция – осуществляемое в процессе деятельности предприятия частичное либо полное переустройство производства без строительства новых или расширения действующих цехов (но оно включает и строительство новых цехов взамен ликвидированных).

Техническое перевооружение действующего предприятия представляет собой повышение технического уровня отдельных участков производства и агрегатов путем внедрения новой техники и технологий, механизации и автоматизации, модернизации изношенного оборудования.

Выбор направления капитальных вложений обосновывают исходя, прежде всего, из целей инвестирования. Очевидно, что капитальные вложения в реконструкцию и техническое перевооружение позволяют сокращать сроки ввода нового оборудования и объемы необходимых затрат. Новое строительство дает возможность переходить на новые технологии, прогрессивную организацию производства, новые методы управления.

Для оценки капитальных вложений используют их структуру, которая в зависимости от классификации признаков может быть отраслевой, территориальной, технологической и воспроизводственной.

Отраслевая структура характеризует соотношение капитальных вложений по отраслям (в процентах к общему объему инвестиций).

Территориальная структура характеризует соотношение объема капитальных вложений по регионам (областям, районам).

Кроме того, большое значение имеет оценка прогрессивности оборудования и применяемых технологий, т. е. ***технологическая структура.***

Воспроизводственная структура капитальных вложений отражает их соотношение по формам воспроизводства: новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение, расширение действующих предприятий.

Инвестиции можно классифицировать:

• *по формам собственности* (особое внимание уделяя привлечению частных инвестиций);

• *по субъектам инвестирования,* т. е. по тому, кто является инициатором инвестиционной деятельности (государство, частные лица);

• *по видам рынка вложения* (финансовый рынок, производственный).

По форме инвестиции могут быть ***материальными*** (в основной капитал, прирост оборотного капитала) и ***нематериальными*** (имущественные права, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, повышение квалификации; при этом имущественные права могут определяться авторскими правами, ноу-хау, лицензиями, патентами, а также правами пользования землей, природными ресурсами и др.).

Инвестиции можно классифицировать также ***по источникам финансирования***:

• собственные финансовые ресурсы предприятия (прибыль, амортизационные отчисления);

• заемные финансовые средства (кредиты, займы и т. п.);

• привлеченные финансовые средства (средства, получаемые от продажи акций, паевые взносы членов трудового коллектива и т. д.);

• денежные средства, централизуемые объединениями предприятий;

• средства государственного бюджета и внебюджетных фондов;

• иностранные инвестиции.

Таким образом, инвестиции разнообразны по составу, назначению, форме, источникам финансирования, но все они являются важнейшим ресурсом предприятия, направленным на получение дохода и (или) достижение социального эффекта.

11.2. Инвестиционная деятельность предприятия

Инвестиционная деятельность предприятия является основным условием его эффективного развития.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства, ценные бумаги, права на интеллектуальную собственность, имущественные права, другие объекты собственности, а ***субъектами –*** инвесторы, в качестве которых могут выступать юридические лица, граждане, в том числе иностранные, а также иностранные представители.

В современных условиях большая часть инвестиций непосредственно связана с инновационным процессом.

В соответствии с определением инвестиций предприятие должно сделать выбор, куда вложить накопленные денежные ресурсы, чтобы они принесли максимальный доход. Следует оценить возможности реальных инвестиций, вложений в банк, приобретения акций перспективных предприятий и др.

При оценке инвестиционной деятельности необходимо оценить возможные потери от инфляции, так как цель инвестирования – обязательное получение дохода и (или) достижение социального эффекта.

Инвестирование в производство характеризуется долгосрочным вложением капитала и содержит оценку предполагаемого развития событий и вероятности достижения намеченного результата при определенных затратах. Предприятие несет затраты в настоящий момент, чтобы в будущем получить доходы за счет использования новых технологий, производства товаров и услуг.

Так как инвестиционная деятельность предприятия – довольно длительный процесс, необходимо оценить возможные перспективы развития. Выбор и обоснование перспектив развития предприятия в сфере инновационной деятельности представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии. В условиях быстрых изменений в окружающей среде, острой конкурентной борьбы необходимо не только оперативно принимать адекватные изменениям решения, но и обосновывать модели перспективного развития с учетом вероятных изменений. С этой точки зрения ***инвестиционная стратегия*** предприятия представляет собой разработку и обоснование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия предприятия разрабатывается на долгосрочный период (3, 5, 7 и более лет), но включает и среднесрочные цели (1–2 года), и краткосрочные (до 1 года), на основе которых вырабатываются конкретные управленческие решения для формирования инвестиционного портфеля и реализации инвестиционных программ и проектов.

Инвестиционный портфель формируется с учетом направлений инвестиционной стратегии и реализует стратегические задания среднесрочного периода. *Формирование инвестиционного портфеля* представляет собой поиск, оценку и отбор инвестиционных проектов исходя из возможностей и целей предприятия, т. е. из общей экономической стратегии развития предприятия. Прорабатываются возможные сроки и объемы реализации отдельных инвестиционных программ и проектов с учетом конкретизации решений в краткосрочном периоде.

Оперативное управление реализацией инвестиционных программ и проектов предусматривает разработку и выполнение конкретных мероприятий по отдельным проектам.

Инвестиционный процесс состоит из следующих основных фаз: определение объекта инвестирования, обоснование источников финансирования капитальных вложений, контроль за использованием средств и реализацией намеченных мероприятий.

Инвестирование как долгосрочное вложение капитала требует разработки программы, оценивающей обоснованность поставленных целей, возможность привлечения инвестиций и получения запланированного эффекта. Такая программа называется ***инвестиционным проектом***. Долгосрочность вложений в качестве важнейшего условия требует проведения оценки устойчивости проекта. Каждый инвестиционный проект уникален, так как разнообразны цели и условия их достижения, поэтому необходимы специальные знания и навыки для разработки и реализации таких проектов.

11.3. Инвестиционный проект

Традиционно термин «проект» применялся для обозначения комплекта технической документации, чертежей, расчетов, технико-экономического обоснования создания объекта. В настоящее время под проектом понимается инвестиционный процесс, предусматривающий использование ресурсов определенного количества и качества для достижения обоснованных целей и получения запланированного результата.

Таким образом, ***инвестиционный проект*** в современном понимании – это целенаправленное, заранее обоснованное и запланированное создание, изменение, в том числе модернизация, объекта, продукта, предприятия, системы, решение проблемы.

Проект функционирует в определенном окружении, включающем внутренние и внешние компоненты, которые учитывают экономические, политические, социальные, технологические, нормативные и иные факторы.

В связи с тем что временной фактор является важнейшим в оценке инвестиционного проекта, выделяют, как правило, три основные стадии инвестиционного проекта: 1) предынвестиционная; 2) инвестиционная; 3) эксплуатационная.

Предынвестиционная стадия объединяет комплекс работ, во времени предшествующих непосредственному инвестированию, и включает маркетинговые исследования, анализ влияния экономических, технологических, социальных, политических и других факторов.

Проводится технико-экономическое обоснование проекта, анализ инвестиционных возможностей предприятия. (Иногда вместо предынвестиционной стадии первой в жизненном цикле проекта может быть концептуальная, включающая формулирование целей и обоснование осуществимости проекта.)

На этой стадии необходимо: сравнить альтернативные варианты по критериям стоимости и прибыли; выбрать потенциальных исполнителей проекта, инвесторов; составить развернутый бизнес-план инвестиционного проекта; обсудить и заключить договоры; составить график реализации проекта, указав сроки строительства, монтажа и пусконаладочных работ. Особенно важно правильно оценить эффективность инвестиционного проекта. При этом оценивают:

• экономическую эффективность, которая отражает затраты и результаты, учитывающие интересы участников проекта, а также города, где он будет реализован, региона, национальной экономики;

• коммерческую (финансовую) эффективность, учитывающую финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

• бюджетную эффективность, отражающую последствия реализации проекта с точки зрения поступлений в бюджет.

На ***инвестиционной стадии*** проекта осуществляют более детальные проектно-конструкторские разработки, закупки, поставки, заключают дополнительные контракты и выполняют другие работы, которые должны закончиться приемкой и сдачей проекта в эксплуатацию.

Эксплуатационная стадия проекта включает проверку и приемку объекта, подготовку производства (в том числе работы по подбору и подготовке соответствующих специалистов), а также процесс эксплуатации объекта. Должно быть предусмотрено и завершение проекта (составление окончательной отчетности, сворачивание проекта, выход организации из работ по проекту, оценка возможностей перехода к новому проекту).

Таковы основные стадии жизненного цикла инвестиционного проекта. Разделение на стадии может быть иным, но оно должно четко характеризовать рассматриваемые вопросы, распределять выполнение работ во времени.

11.4. Методы оценки эффективности принимаемых решений по инвестиционным проектам

Оценку эффективности решений, принимаемых по инвестиционным проектам, осуществляют инвесторы или консалтинговые фирмы по заданию инвесторов. При этом должны быть учтены по-

следствия воздействия реализации проекта на окружающую природную и социальную среду. В основе оценки эффективности проекта лежит определение соотношения затрат на его реализацию и результатов, достигнутых в соответствии с проектом.

Оценку инвестиционных проектов, сравнение вариантов и выбор наилучшего из них производят с использованием следующих показателей: чистый доход (интегральный эффект), индекс доходности; внутренняя норма доходности, срок окупаемости инвестиций, другие показатели, отражающие интересы участников или специфику проекта.

При экономической оценке эффективности инвестиционных проектов возникает необходимость соизмерения денежных средств, получаемых и выплачиваемых в различный момент времени. В силу способности инвестиций приносить доход рубль (доллар, евро и т. д.) в настоящее время не равен рублю (доллару, евро и т. д.) в будущем, так как инвестируя сейчас, появляется возможность через определенный период не только вернуть вложенные средства, но и получить доход. Исходя из этого положения неправомерным является суммирование денежных доходов (или выплат), полученных (произведенных) в различные периоды.

При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо привести указанные показатели к стоимости в момент сравнения, так как денежные поступления и затраты в различные временные периоды неравнозначны, а именно: доход, полученный в более ранний период, имеет большую стоимость, чем такой же доход, полученный в более поздний период; затраты, произведенные в более ранний период, имеют большую стоимость, чем те же затраты, произведенные в более поздний период.

Последовательность поступлений и выплат называется *денежным потоком*. Учет фактора времени проводится на основе дискаунтинга – ***дисконтирования*** – процесса приведения разновременных денежных потоков (доходов и выплат) к единому моменту времени – началу расчетного периода.

Приведение доходов и выплат осуществляется с помощью *коэффициента дисконтирования*, определяемого для постоянной нормы дисконта R по формуле

$$K_{Д} = \frac{1}{(1+R)^{t}},$$

где t – время от момента получения результата (произведения затрат) до момента сравнения, измеряемое в годах.

Норма дисконта R – коэффициент доходности капитала (отношение дохода к капитальным вложениям), при котором другие инвесторы согласны вложить свои средства в проекты аналогичного профиля.

При определении показателей экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться базисные, прогнозные, расчетные и мировые цены на продукцию и потребляемые ресурсы.

При расчетах эффективности инвестиционных проектов целесообразно учитывать влияние изменения цен на продукцию и потребляемые ресурсы, а также удовлетворенность спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

Чистый дисконтированный доход определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к началу проекта, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Используются также термины: *интегральный эффект (доход, чистый приведенный доход, чистая приведенная стоимость).*

Суть этой оценки заключается в сравнении *текущей стоимости будущих денежных поступлений* от реализации инвестиционного проекта *с размером инвестиций,* необходимых для реализации проекта.

$$ЧДД = \Sigma\ Дt\ /\ (1+R)^t\ - IC_{баз},$$

где $Дt$ – ежегодный чистый доход от реализации проекта;

t_1 – год начала осуществления проекта;

R – норма дисконта, которая, как правило, принимается не ниже процента по долгосрочным вкладам на депозитных счетах в банках, в долях единицы;

$IC_{баз}$ – инвестиционные единовременные вложения в базисном году, т. е. в конце года, предшествующие первому году реализации проекта.

Размер инвестиций, необходимых для реализации проекта, приведен к начальному периоду времени реализации инвестиционного проекта.

Текущая стоимость будущих денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта также приведена к начальному периоду.

Если размер текущей стоимости денежных поступлений больше, чем размер инвестиций, необходимых для реализации проекта,

т. е. *NPV* (ЧДД) положительная, то это свидетельствует о целесообразности реализации проекта.

При сравнении нескольких инвестиционных проектов (при равных других показателях) выбирают проект с большим размером ***NPV***.

Для оценки проекта рассчитывают ***рентабельность проекта*** **(доходность проекта** – используются также термины «индекс прибыльности», «индекс доходности»: т. е. количественная оценка **соотношения** данных величин позволяет оценить доходность проекта: если $IR > 1$, то целесообразно реализовать инвестиционный проект. При этом чем больше показатель IR (при прочих равных условиях), тем выше инвестиционная привлекательность проекта.

Индекс рентабельности (доходности) инвестиций определяется по формуле

$$IR = \frac{\sum Дt / (1+R)^t}{IC\text{баз}}.$$

Если инвестиции не являются разовыми, а распределяются по годам, то для определения индекса рентабельности используются отношения сумм приведенных доходов к величине приведенных инвестиций.

Тогда индекс рентабельности (доходности) инвестиций определяется следующим образом:

$$IR = \frac{\sum Дt / (1+R)^t}{\sum IC\text{баз} / (1+R)^t}.$$

Внутренняя норма доходности (внутренняя норма рентабельности или внутренняя норма прибыли) есть норма дисконта, приводящая чистый доход и инвестиционные издержки к одному моменту времени, при котором они равны: ВНД = ***R***. Иначе говоря, **ВНД можно назвать проверочным дисконтом, при котором отдача от инвестиционного проекта равна первоначальным инвестициям в проект.**

При оценке эффективности инвестиционных проектов можно использовать и такой показатель, как ***срок окупаемости,*** или период окупаемости. Суть этого показателя заключается в расчете продолжительности отрезка времени, необходимого для возврата вложенных средств за счет доходов, полученных от реализации инвестиционного проекта: т. е. из суммы первоначальных инвестиций нарастающим ито-

гом вычитают денежные поступления до тех пор, пока разность не станет равной нулю.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования – отрезок времени, необходимый для того, чтобы текущая (дисконтированная) стоимость будущих денежных потоков сравнялась с первоначальными инвестициями.

Можно использовать ряд других показателей, характеризующих эффективность инвестиционных проектов, а также его другие стороны.

Обобщая сказанное, следует подчеркнуть, что при выборе эффективного инвестиционного проекта необходимо помнить:

• чистая приведенная стоимость (чистый дисконтированный доход) должна быть больше нуля;

• чем больше чистая приведенная стоимость при прочих равных условиях, тем предпочтительнее проект;

• индекс доходности инвестиций (рентабельность проекта, доходность проекта) должен быть больше единицы, и чем он выше, тем предпочтительнее инвестиционный проект;

• внутренняя норма доходности (внутренняя норма рентабельности или внутренняя норма прибыли) должна быть больше нормы дисконта или банковской ставки по кредиту;

• срок окупаемости (период окупаемости) должен быть меньше нормативного; при прочих равных условиях чем он меньше, тем привлекательнее проект.

При использовании любого показателя исходят из его сущностного содержания.

Ни один из вышеперечисленных показателей не является достаточным для полной оценки эффективности инвестиционных проектов и принятия решения об их реализации. Решение об инвестировании средств в проект должно приниматься с учетом всех рассмотренных показателей, а также интересов всех участников проекта. Очень важен также учет структуры и распределения капитала во времени.

В условиях нестабильности экономики и высоких процентных ставок по кредитам существенным показателем, требующим учета при принятии решения по осуществлению инвестиционных проектов, становится *срок возврата кредитных средств.* Важным условием оценки эффективности проекта является правильная *оценка вероятных изменений факторов,* характеризующих воздействие внешней среды.

Совокупность многочисленных факторов влияет на эффективность инвестиционного проекта. В связи с этим система многочисленных показателей, критериев и индикаторов может быть использована при

оценке эффективности инвестиционных проектов. Так, при принятии решения об инвестировании в инновационные и особенно венчурные проекты учитываются имидж инвестора, опыт и научная квалификация разработчика проекта.

11.5. Структура и содержание бизнес-плана инвестиционного проекта

Бизнес-план инвестиционного проекта – разработанная программа, оценивающая возможности получения инвестиций на создание или модернизацию объекта, продукта, предприятия и запланированного эффекта. Бизнес-план включает следующие разделы.

Резюме отражает основную идею проекта и обобщает основные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его задача заключается в том, чтобы в сжатой доступной форме изложить суть бизнес-плана. Целесообразно привести информацию о технической новизне проекта, его социальной значимости. Объем резюме – 4–7 страниц. Раздел «Резюме» составляется на завершающем этапе разработки бизнес-плана развития, когда имеется полная ясность по остальным разделам.

В разделе **«Характеристика предприятия и стратегия его развития»** даются описание отрасли и характеристика предприятия, определяются место и роль в отрасли коммерческого предприятия. Даются характеристики формы собственности и указания на основных собственников. Отражаются история развития предприятия, слабые и сильные стороны производственно-хозяйственной деятельности, приводится характеристика имеющихся производственных ресурсов, выпускаемой продукции и др., формулируются цели и задачи проекта, обосновываются мероприятия по их достижению, источники финансирования. В сжатой форме представляются основные достижения и проблемы в деятельности предприятия за последние 3–5 лет, приводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за 3 года, предшествующих планируемому.

В разделе **«Описание продукции (услуги)»** содержится информация о продукции, которую будет производить предприятие (область применения, основные характеристики, соответствие стандартам качества и т. д.).

В разделе **«Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга»** излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, базирующегося на анализе рынков сбыта и выработке стратегии мар-

кетинга. Дается общая характеристика выбранных рынков и динамика их развития, приводятся основные требования потребителей к продукции, оценивается технологическое и финансовое состояние конкурирующих предприятий. Отражается стратегия сбыта, обосновываются цены, политика по послепродажному обслуживанию, затраты на маркетинг и рекламу и т. д.

Раздел **«Производственный план»** предусматривает расчет программы производства и реализации продукции, необходимых производственных мощностей, издержек производства и реализации продукции, определение источников материально-технического обеспечения. Приводится экологическая оценка проекта (анализ воздействия производства на окружающую среду, объемы отходов, предполагаемые места их переработки и т. д.).

В разделе **«Организационный план»** в соответствии с основными этапами реализации проекта дается комплексное обоснование организационных мер и мероприятий. Центральное место отводится обоснованию организационно-штатной структуры предприятия и выбору рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и предприятием в целом.

Раздел **«План реализации проекта»** представляет собой календарный график реализации проекта, в котором согласуются по времени предусмотренные мероприятия – от принятия инвестиционного решения и подготовительных работ до промышленного производства и погашения задолженности перед заемщиками.

В разделе **«Инвестиционный план»** дается расчет инвестиционных издержек, определяемых как сумма основного капитала, указываются источники финансирования проекта (собственные, заемные, прямые инвестиции и др.). В случаях, если проект требует дополнительной государственной поддержки, указываются запрашиваемые меры государственной поддержки для реализации проекта. Приводится расчет и график погашения долговых обязательств.

В разделе **«Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности»** рассчитываются чистая прибыль от реализации проекта, поток денежных средств, составляется проектно-балансовая ведомость, учитывающая стоимость основных фондов и текущих активов, собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств.

В разделе **«Показатели эффективности проекта»** приводится расчет основных оценочных показателей: чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости и т. д. Для расчета этих показателей применяется коэф-

фициент дисконтирования, который используется для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств к начальному периоду. Цель данного раздела – оценка эффективности проекта и наиболее вероятных рисков, которые могут возникнуть в ходе его реализации. Дается классификация и оценка рисков по месту их возникновения, а также намечаются меры по их снижению или предотвращению.

В разделе **«Юридический план»** описывается организационно-правовая форма будущего предприятия, уточняются основные юридические аспекты будущей деятельности предприятия, особенности внешнеэкономической деятельности.

В разделе **«Информация о разработчиках бизнес-плана»** даются общее описание и характеристика привлеченных к разработке бизнес-плана организаций. Приводятся следующие данные по созданию, функционированию и развитию организаций, участвующих в разработке бизнес-плана: история и год создания; основные виды деятельности; опыт работы в данной сфере услуг; перечень наиболее значимых инвестиционных проектов, по которым организация разрабатывала бизнес-планы; перечень основных видов деятельности, по которым оказаны услуги (выполнены расчеты) в рамках данного проекта.

По мере реализации проекта финансово-экономическая часть бизнес-плана должна пересчитываться при изменении экономической ситуации (инфляция, изменение рынков сбыта готовой продукции, налогового законодательства и т. д.) с целью всестороннего анализа экономических и финансовых показателей, а также выработки и принятия мер, направленных на обеспечение эффективности реализуемого проекта.

Содержание и объем бизнес-плана зависят от различных факторов: размеров предприятия (для малого бизнеса – 10–20 страниц, для крупного предприятия – 40–50); стоимости проекта (40 страниц – при стоимости проекта менее 500 тыс. долларов США и до 80 страниц – при стоимости проекта свыше 500 тыс. долларов США); полноты составных частей (укрупненный или детализированный); назначения (для внутреннего использования, для инвесторов, как заявка на банковский кредит); периода планирования (на один год или несколько лет); квалификации и практического опыта составителей бизнес-плана.

Таким образом, чтобы обеспечить качественно новый уровень планирования деятельности предприятий, целесообразно широко использовать в практике их деятельности бизнес-планирование.

Л е к ц и я 12. ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Беларусь входит в пятерку ведущих стран мира по созданию объектов интеллектуальной собственности на единицу ВВП. Этот факт, несомненно, свидетельствует о том, что имеются все предпосылки для создания прочной основы международного инновационного сотрудничества как в Союзном государстве, в рамках которого накоплен богатый опыт реализации совместных проектов и программ в научной и научно-производственной сфере, так и в СНГ, ЕЭП, других интеграционных объединениях.

В 2010 г. завершено выполнение первой Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. Госпрограмма решала две основные задачи: построение национальной инновационной системы и модернизация материально-технической базы производства для достижения качественно нового технологического уклада в отраслях экономики.

В результате выполнения госпрограммы создано 985 новых производств и 15 тыс. рабочих мест. Доля новой продукции в объеме промышленного производства возросла с 13,8 до 19,5 %, международно сертифицированной продукции – с 68,8 до 70,3 %, при этом снизилась степень износа активной части основных средств. За пятилетие освоен широкий спектр экспортной и импортозамещающей продукции, в числе которой оптоэлектронные приборы, лазеры, фармсубстанции, полированное стекло, автобусы, биотопливо, зерноуборочные комбайны, новые типы дизельных двигателей.

Проведена значительная работа по созданию экономических, организационных и правовых условий и механизмов для обеспечения интенсивного инновационного развития республики. Сформирована законодательная база для осуществления всех стадий инновационной деятельности и обеспечено функционирование новых финансовых механизмов поддержки субъектов инновационной инфраструктуры, инновационного предпринимательства. Кроме того, осуществляется эффективная координация исследований и разработок, финансируемых из республиканского бюджета, для реализации крупных научно-производственных проектов и введения в хозяйственный оборот полученных результатов в отраслях реального сектора экономики через систему ГНТП, РНТП, отраслевых программ.

В 2010 г. была принята **Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг**. Мо-

дель дальнейшего экономического роста республики учитывает происходящие процессы в мире и основывается на высокотехнологичных и эффективных производствах.

Ожидается, что в результате выполнения новой госпрограммы будет обеспечен значительный рост экспорта и трехкратный рост объемов экспорта высокотехнологичной продукции. Намечено решить вопросы импортозамещения по большинству видов продукции, а также войти в число наиболее конкурентоспособных стран мира.

В целом же реализация госпрограммы направлена на достижение к концу 2015 г.:

• удельного веса отгруженной инновационной продукции – до 20 %;

• доли инновационно активных организаций – не менее 40 %;

• объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции – 7950 млн. долл. США.

Внутренние затраты на научные исследования и разработки должны составить 2,5–2,9 % ВВП.

В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. намечено выполнение более 900 проектов по созданию новых предприятий и производств, из которых 235 являются важнейшими, имеющими определяющее значение для развития республики.

Будут реализованы структурообразующие инвестиционные и инновационные проекты в фармацевтической промышленности, нефтехимической и химической промышленности, в области энергетики и энергосбережения, в машиностроении и металлургии, строительстве и промышленности строительных материалов.

12.1. Понятие инноваций и их классификация

Существует множество определений инноваций и инновационной деятельности. Это связано со сложностью данного явления и процесса. В то же время большинство ученых, например Дж. Брайт, поддерживают точку зрения, согласно которой инновационная деятельность охватывает процесс возникновения идеи, ее разработку, использование результатов в производстве, управление этим процессом, предпринимательство как непременное условие инновационной деятельности, выход на рынок и достижение коммерческого успеха.

Таким образом, инновации отличаются не только уровнем новизны, но и обязательным достижением коммерческого успеха. При этом коммерческий успех понимается в широком смысле слова и обознача-

ет использование данного товара (услуги) конкретным потребителем. В то же время ряд нормативных документов определяет инновационную деятельность как «деятельность по освоению результатов исследований и разработок, повышающих эффективность способов и средств осуществления конкретных процессов, в том числе освоение в производстве новой продукции и технологий».

Инновации (нововведения) – **это создаваемые (осваиваемые) новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, обусловливающие продвижение технологий, продукции и услуг на рынок**. Таким образом, инновации включают научно-техническую продукцию, продукцию информатики, создаваемые и осваиваемые, новые или усовершенствованные технологии, новые виды продукции и услуг, новые технологии и способы организации производства, получения нового источника сырья, топлива и электроэнергии, новые формы и методы послепродажного обслуживания, новые формы финансовых расчетов с клиентами. 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 изделий, продукция информатики (программы для ЭВМ, базы данных);

• *создание передовой производственной технологии* – разработка технической документации, рабочих чертежей, изготовление необходимого оборудования, испытание и приемка его в установленном порядке;

• *новые технологии* в стране или за рубежом, не имеющие аналогов соответственно отечественных или зарубежных;

• *принципиально новая технология* – технология, не имеющая аналогов отечественных и (или) зарубежных, обладающая качественно новыми характеристиками, отвечающими требованиям современного уровня или превосходящими его, базирующаяся на высокорезультативных изобретениях;

• *использование передовой производственной технологии* – ее внедрение и промышленная эксплуатация, результатом которой является выпуск продукции, оказание услуг (получение или обработка информации);

• *технологически новый продукт* – продукт, чьи технологические характеристики (функциональные признаки, конструктивное выполне-

ние, дополнительные операции, а также состав применяемых материалов и компонентов) или предполагаемое использование являются принципиально новыми либо существенно отличающимися от характеристик аналогичных ранее производимых продуктов. Такие инновации могут быть основаны на принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом использовании, либо на использовании результатов исследований и разработок;

• *технологически усовершенствованный продукт* – существующий продукт, для которого улучшаются качественные характеристики, повышается экономическая эффективность производства путем использования более высокоэффективных компонентов или материалов, частичного изменения одной или более подсистем (для комплексной продукции).

Наиболее характерными показателями нововведений являются абсолютная и относительная новизна, новшества, приоритетность и прогрессивность, уровень унификации и стандартизации, конкурентоспособность, адаптивность к новым условиям хозяйствования, способность к модернизации, а также показатели экономической эффективности и экологической безопасности. Значимость показателей новшества является, по сути, воплощением показателей технико-организационного уровня нововведения и его конкурентоспособности. Их значимость определяется по степени влияния этих факторов на конечные результаты деятельности предприятия: на себестоимость продукции, ее качество, объем продаж и прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах, уровень рентабельности реализованной продукции, производства и капитала.

Все многообразие инноваций можно ***классифицировать*** по ряду признаков.

1. **По степени новизны** выделяют следующие инновации:

• *принципиально новые*, не имеющие аналогов в мировой практике.

Для принципиально новых видов продукции и технологии особенно важен показатель их патентной и лицензионной чистоты и защиты, так как они как интеллектуальные продукты первого рода обладают не только приоритетностью, абсолютной новизной, но и являются оригинальным образцом, на основании которого с помощью тиражирования получают новшества-имитации, копии или интеллектуальный продукт второго рода;

• *новшества относительной новизны*, не применявшиеся ранее в данной стране, отрасли, на предприятии.

2. **По объекту (областям) применения** различают:

• *продуктовые инновации*, включающие разработку, опытное производство и внедрение технологически новых и усовершенствованных продуктов, новых материалов, комплектующих изделий и т. п.;

• *процессные инновации*, которые главным образом включают разработку и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов. Инновации такого рода могут быть основаны на использовании нового производственного оборудования, новых методов организации производственного процесса или их совокупности, а также на использовании результатов исследований и разработок. Такие инновации нацелены, как правило, на повышение эффективности производства или передачи уже существующей на предприятии продукции, но могут предназначаться также и для производства и поставки технологически новых или усовершенствованных продуктов, которые не могут быть произведены или поставлены с использованием обычных производственных методов;

• *технологические инновации*, означающие разработку и применение новых технологий в различных отраслях производства и областях человеческой деятельности, которые обеспечивают производство новых видов продукции, повышение их качества, сокращение текущих производственных затрат, повышение экономической эффективности производства. В промышленности к технологическим инновациям не относят следующие изменения: эстетические изменения в продуктах (в цвете, декоре или т. п.); незначительные технические или внешние изменения в продукте, оставляющие неизменным его конструктивное исполнение, не оказывающие достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость того или иного изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; расширение номенклатуры продукции за счет ввода в производство не выпускающихся ранее на данном предприятии, но уже достаточно известных на рынке сбыта видов продукции (возможно непрофильной), с целью обеспечения сиюминутного спроса и доходов предприятия;

• *организационные инновации*, связанные прежде всего с процессами реформирования организационных структур, совершенствованием организации производства и труда;

• *управленческие инновации*, связанные с реструктуризацией процесса управления предприятием. Они реализуются с применением реинжиниринга развития или кризисного реинжиниринга, применяемого в чрезвычайно сложной ситуации и когда для выхода из нее требуются соответствующие меры радикального характера;

• *информационные инновации*, решающие задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации;

• *социальные инновации*, направленные на совершенствование форм и систем оплаты труда, улучшение условий труда, организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;

• *рыночные инновации*, открывающие новые рынки реализации производимых продуктов;

• *комплексные инновации*, представляющие собой сочетание различных инноваций, обеспечивающих одновременное достижение не одного, а нескольких положительных результатов.

3. **По степени значимости в экономическом развитии** результатами инновационной деятельности могут быть:

• *пионерные*, или *базисные, инновации*, которые коренным образом изменяют технологический уклад, производственную структуру, систему управления и темпы экономического развития. Такие инновации появляются периодически и являются результатом фундаментальных научных исследований. В настоящее время к ним можно отнести глобальную информационную сеть Интернет, открытия в биотехнологии, достижения генной инженерии, нанотехнологий и др.;

• *принципиально новые инновации*, на основе которых возможно качественное изменение технологической системы, смена поколений техники, появление новых отраслей производства;

• *улучшающие инновации*, направленные на усовершенствование известных технологий, объектов техники или продукции, основой которых являются результаты прикладных исследований и проектно-конструкторских разработок;

• *простые модификационные инновации*, обеспечивающие частичное изменение технико-экономических характеристик выпускаемой продукции, техники и технологии, позволяющие поддерживать их на определенном потребительском уровне.

4. **По масштабам распространения** выделяют инновации: транснациональные; межотраслевые; региональные; отраслевые; инновации в рамках предприятия.

5. **По причинам возникновения различают**:

• *стратегические инновации*, реализация которых позволяет получить конкурентные преимущества на рынке;

• *адаптивные инновации*, обеспечивающие выживание предприятия в изменяющихся внешних условиях.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создают условия для проявления управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

Классификатор инноваций позволяет группировать их по тем или иным признакам в зависимости от потребностей пользователя, адресности управленческих воздействий, степени радикальности, что представляет собой основу для оценки возможностей производственного использования и коммерческой реализации инноваций.

Кроме того, инновации можно классифицировать **по содержанию**:

• на ***производственные (технологические)***, включающие новые виды оборудования, сырья, материалов и т. д.;

• ***управленческие***, включающие новые методы организации производства, управления, продвижения товаров на рынок;

• ***информационные***, включающие новые способы сбора, обработки и передачи информации для принятия решений на качественно новом уровне;

• ***социальные***, охватывающие изменение условий труда, быта, экологии и т. д.

По уровню новизны инновации делятся на продукцию, изготовленную на основе: высоких технологий, продвинутых технологий, технологий среднего уровня, технологий низкого уровня, на продукцию, производимую без использования научно-технических разработок.

Иногда, **в зависимости от последствий использования инноваций**, различных по уровню новизны, они делятся на базисные, улучшающие, псевдоинновации. ***Базисные инновации*** реализуют кардинальные изобретения, которые дают возможность сформировать новое поколение техники. ***Улучшающие инновации*** направлены на реализацию незначительных изобретений, которые позволяют поддерживать стабильность экономического развития. ***Псевдоинновации*** проводят «косметическое» улучшение продукции, которая выпускается продолжительное время.

По месту использования выделяются инновации: в производственной сфере (промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т. д.) и непроизводственной сфере (образование, наука и т. п.).

По масштабам применения инновации бывают единичными и массовыми. Для оценки по данному признаку можно использовать

количество субъектов хозяйствования или потребителей, применявших данную инновацию, а также размер годового экономического эффекта и (или) размер эффекта за весь жизненный цикл изделия.

В зависимости от этапа инновационного процесса инновации могут выступать в виде ноу-хау, патента, комплекта документации, новой продукции, так как каждый из них можно продать. Вопрос о том, продавать патент или новую продукцию, решается на основании оценки конкретных условий реализации и потенциального коммерческого успеха.

12.2. Инновационная деятельность предприятия

Инновационная деятельность позволяет повышать конкурентоспособность продукции и за счет неценовых факторов, так как новые изделия с улучшенными технико-экономическими параметрами привлекают потребителей. При этом потребитель часто выбирает более дорогой по цене товар, учитывая экономию, которую он получит в процессе его эксплуатации.

Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (результатов научных исследований и разработок либо иных научных достижений) в технологически новые производства или усовершенствованные продукты или услуги с целью внедрения их на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности.

Инновационная деятельность включает:

– во-первых, получение новых знаний (открытие новых закономерностей, явлений и свойств материального мира, изобретения, научные или технические рекомендации, ноу-хау и т. п.);

– во-вторых, использование научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения новой продукции, технических средств, технологий, материалов, новых методов организации и управления производством;

– в-третьих, коммерческую реализацию новых продуктов (услуг), которая удовлетворяет потребности рынка в новшествах и обеспечивает экономический доход (прибыль), социальный, экологический или иной эффект. Главными источниками доходов предприятий являются не только реализация новой научно-технической продукции, но прежде всего широкая продажа права использования производственных объектов интеллектуальной собственности.

Инновационная деятельность предприятия по разработке, освоению и коммерциализации новшеств включает:

• проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идей новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению образцов новой продукции, видов новой техники, новых конструкций и изделий;

• подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;

• разработку нового технологического процесса изготовления новой продукции;

• проектирование, изготовление, испытание и освоение образцов новой техники, необходимой для изготовления продукции;

• разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

• исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;

• проведение работ или приобретение необходимой документации по лицензированию, патентованию, приобретению ноу-хау;

• организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций на рынок;

• подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, специальные методы подбора персонала, необходимого для проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ (НИОКР), производства новых продуктов и продвижения их на рынок.

Совокупность технологических, управленческих и экономических методов, обеспечивающих разработку, создание, внедрение и коммерческую реализацию нововведений, представляет собой **инновационную *политику* предприятия.** Ее цель – предоставить предприятию существенные конкурентные преимущества по сравнению с конкурентами и в конечном итоге увеличить реализацию новой продукции и рентабельность производства. На основе инновационной политики предприятия ежегодно формируют **инновационную *программу*,** представляющую собой комплекс намеченных к реализации инновационно-инвестиционных проектов и мероприятий, согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающих эффективное решение задач по освоению новых технологий, производству принципиально новых видов продукции, совершенствованию действующей системы организации производства, труда и управления предприятием.

Побудительные мотивы развития инновационной деятельности предприятия классифицируются на внешние и внутренние. *Внешними мотивами* являются:

• необходимость адаптации предприятия к новым условиям хозяйствования, рыночным отношениям, ужесточению отраслевой и мировой конкуренции, изменению форм и методов государственного регулирования экономики;

• изменения в налоговой, кредитно-денежной и финансовой политике;

• совершенствование потребительских предпочтений и динамика рынков сбыта, определяющих давление спроса на рынках;

• активизация конкурентов;

• конъюнктурные колебания на рынках;

• структурные отраслевые изменения;

• появление новых дешевых ресурсов, расширение рынка факторов производства, определяющих давление предложения на рынках.

Внутренними мотивами инновационной деятельности предприятия являются:

• необходимость повышения конкурентоспособности предприятия и товаров;

• постоянное стремление предприятия увеличить объем продаж;

• расширение доли рынка, переход предприятия на новые рынки;

• обеспечение экономической безопасности и финансовой устойчивости предприятия;

• максимизация получения предприятием прибыли в долгосрочном периоде.

12.3. Экономическая оценка инновационной деятельности

Экономический эффект от инновационной деятельности, т. е. от реализации инновации, может быть выражен:

• в приросте прибыли;

• приросте объемов реализации продукции;

• снижении себестоимости (суммарных издержек производства и реализации) продукции;

• экономии ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);

• улучшении качества продукции;

• решении социальных проблем и др.

Из всего многообразия инноваций наибольший интерес представляют новая продукция, новая техника и технологии. Новая продукция

предназначена чаще всего для реализации, а новая техника и технология – для внедрения и производственного использования. В этой связи оценка таких инноваций происходит по разным методам.

Если в качестве инновации выступает внедрение новой техники и технологии, то экономический эффект (Эк.нов.техн) определяется по формуле

$$Эк.нов.техн = (Збаз – Знов) \cdot Vнов = [(Сбаз + Кэф \cdot КВбаз) – (Снов + Кэф \cdot КВнов] \cdot Vнов,$$

где Збаз – приведенные затраты на производство единицы продукции по базовому варианту техники и технологии, руб.;

Знов – приведенные затраты на производство продукции с помощью новой техники или технологии, руб.;

*V*нов – годовой объем продаж произведенной продукции с помощью новой техники и технологии, ед.;

Сбаз – себестоимость продукции базового варианта, руб.;

Снов – себестоимость продукции, произведенной на основе новой техники и технологии, руб.;

КВбаз – капиталовложения на единицу продукции базового варианта, руб.;

КВнов – капиталовложения на единицу продукции, произведенной на основе новой техники и технологии, руб.;

Кэф – коэффициент эффективности капитальных вложений, установленный инвестором.

Экономическая оценка эффективности инноваций на уровне предприятия определяется рентабельностью инноваций Риннов. – отношением прироста прибыли (ΔП), полученной от использования инноваций, к приведенным затратам на их разработку и освоение (Зпривед):

$$Риннов. = ΔП / Зпривед \cdot 100.$$

На предприятии, как правило, определяется эффективность каждого отдельного нововведения, используемого изобретения, промышленного образца, рационализаторского предложения.

При проектировании, разработке и внедрении *новой техники и технологии в условиях традиционных подходов* процедура определения экономической эффективности этих мероприятий состоит из четырех этапов. Первый этап – определение необходимых затрат для реализации инновационных мероприятий; второй – определение возможных источников финансирования; третий – оценка экономического

эффекта от внедрения техники и технологии; четвертый – оценка сравнительной эффективности новшества путем сопоставления экономических показателей.

Л е к ц и я 13. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК

13.1. Сущность специализации

Специализация организаций с позиции макроэкономики представляет собой форму разделения рынка товаров, услуг между субъектами бизнеса, при которой рост концентрации однородного производства осуществляется на основе дифференциации предпринимательской деятельности, с целью повышения эффективности использования их конкурентных преимуществ и ресурсов.

На уровне отдельной организации специализацию можно определить как процесс по сосредоточению ее экономической деятельности на производстве и реализации товаров, выполнении услуг, обеспечивающих достижение наибольшего уровня ее доходности. *Специализация производства* представляет собой такую форму его организации, при которой выпуск однородных видов продукции сосредоточивается в отдельных отраслях, на отдельных предприятиях и их подразделениях.

Эффективность специализации может быть фактором более рационального использования ресурсов, оптимального сочетания технологических, технических аспектов той или иной инновационной экономической деятельности, максимального использования существующих налоговых льгот, скидок, государственных субсидий, дотаций и других мер государственного регулирования предпринимательской деятельности.

13.2. Формы специализации организаций (предприятий)

В зависимости от масштабности различают внутриотраслевую, межотраслевую и межгосударственную специализацию.

Выделяются **два основных типа** специализации организаций: территориальная (зональная) и организационно-технологическая. *Территориальная специализация* развивается под влиянием комплекса особенностей, присущих тому или иному региону (природных, климатических, исторических и т. д.).

Территориальная специализация организаций может быть классифицирована на *региональную, национальную* и *транснациональную*. **В территориальном аспекте организация может специализироваться на производстве товаров, услуг для удовлетворения потребностей региона, страны, поставок на экспорт**. И как следствие, организации могут быть отнесены к организациям регионального, национального, транснационального уровня. С развитием рыночной экономики территориальная специализация обусловливается в основном экономическими факторами.

Организационно-технологическая специализация организации осуществляется по следующим направлениям:

• производство однородной продукции (услуг);

• выпуск отдельных ингредиентов для производства конечного продукта;

• выполнение отдельных технических, технологических операций производственного процесса;

• организация технологического взаимодействия между организациями и их подразделениями.

Различают **следующие формы** организационно-технологической специализации: **предметную, подетальную, технологическую.**

Предметная специализация предполагает сосредоточение предприятия на производстве определенных видов продукции конечного потребления. Предметная специализация характерна для предприятий, выпускающих какой-либо вид законченной однородной продукции (автомобили, тракторы, станки и т. д.).

Подетальная специализация основана на расчленении технологического процесса на значительное число частных процессов, которые можно выполнять на различных специализированных предприятиях. Например, выпуск отдельных агрегатов или узлов изделия; отдельных деталей изделия, которые используются в качестве полуфабрикатов или комплектующих изделий на других предприятиях (шарикоподшипники, рессоры, двигатели).

Технологическая специализация заключается в обособлении заготовительной, обрабатывающей и сборочной стадий технологического процесса или в выделении вспомогательных процессов в самостоятельное производство (производство литья, поковок и штамповок, сварных металлоконструкций). *Технологическая (стадийная) специализация* основывается на выделении технологических стадий производства в отдельных организациях. В пищевой промышленности она проявляется в выделении первичной переработки сырья. Это позволяет

более рационально размещать организации по отношению к сырьевой базе, а отрасли с другими технологическими процессами – к потребителю.

Межфирменная специализация характеризует процесс формирования технологических экономических взаимоотношений между отдельными организациями, направлениями на увеличение производства однородной продукции (услуг) с целью повышения ее конкурентоспособности. Она позволяет более эффективно реализовывать сравнительные конкурентные преимущества организаций, достижения НТП, объединять ресурсы отдельных организаций и т. д.

Внутрифирменная (внутрихозяйственная) специализация – это процесс сосредоточения ресурсов экономической деятельности внутри организации: специализация цехов, участков, бригад, подразделений, филиалов, дочерних предприятий и т. д.

Выделяют специализацию вспомогательных производств и специализацию межотраслевых производств. Примером *специализации вспомогательных производств* являются ремонтные заводы, а *специализации межотраслевых производств* – предприятия по выпуску продукции общемашиностроительного назначения (коленчатые валы, редукторы, зубчатые колеса и т. д.).

В области специализации употребляются термины «однородная» и «профильная» продукция. *Однородность продукции* или выполняемой работы определяется конструктивно-технологическими признаками. Критериями однородности служат: на рабочем месте – закрепленные за ним одинаковые деталеоперации; на участке и в цехе – аналогичные по техническим признакам детали, узлы, изделия или выполняемые работы; на предприятии – изделия или работы, конструктивно и технически сходные между собой. Так как специализация производства ведет к повышению однородности производства, то это вызывает необходимость усиления конструкторской и технологической общности выпускаемой продукции, ограничения разнообразия применяемого оборудования и технологических процессов, исходных материалов, а также совершенствования форм организации производства и труда. *Профильная продукция* – понятие более широкое и относится преимущественно к предприятиям и отраслям. Каждое предприятие создается для производства определенной продукции, которая является для него профильной.

Проблема специализации производства определяется прежде всего объемом производства однородной продукции в данной производственной единице. Чем больше этот объем, тем ниже условно-

постоянные расходы на единицу продукции. В сущности, процесс специализации означает создание массового и крупносерийного производства однородной продукции на основе наиболее высокопроизводительной техники.

На развитие и углубление специализации производства решающее воздействие оказывает уровень стандартизации и унификации.

Стандартизация основывается на принципах опережения и комплексности.

Принцип опережения заключается в установлении повышенных требований к объектам стандартизации, которые согласно прогнозам будут оптимальными в последующем.

Принцип комплексности состоит в согласовании показателей взаимосвязанных компонентов, входящих в объект стандартизации.

Принцип комплексности разработки и внедрения стандартов предполагает единые требования к сырым материалам, полуфабрикатам, комплектующим изделиям, методам контроля и испытания новых изделий и продуктов, условиям их транспортировки, хранения и потребления.

Основная цель ***унификации*** **– устранение неоправданного многообразия изделий одинакового назначения и разнотипности их составных частей, а также приведение к возможному единообразию способов их изготовления.** При унификации соблюдается принцип конструктивной преемственности. В изделие новой конструкции в максимальной степени вводятся детали и узлы, уже применяющиеся в других конструкциях. Это обеспечивает использование одинаковых полуфабрикатов, деталей и узлов для производства готовых изделий разного назначения.

13.3. Показатели специализации организаций (предприятий) и методика их определения

Для характеристики уровня специализации на практике используется ряд показателей:

- доля продукции специализированной отрасли (предприятия) в общем выпуске продукции данного вида;
- доля основной (профильной) продукции в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

• коэффициент подетальной специализации – доля продукции подетально (технологически) специализированных предприятий и цехов в общем выпуске продукции отрасли, предприятия, цеха;

• широта номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции на предприятии и в цехе. Чем шире номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции, тем ниже уровень специализации.

Оценку **(коэффициент) определенной формы специализации** можно осуществить на основе сравнения трудоемкости специализированной продукции и трудоемкости всей выпускаемой продукции с учетом коэффициента выполнения норм времени.

Для количественного соизмерения уровня специализации организации можно рекомендовать ***коэффициент специализации***, который позволяет более полно учитывать степень развития производства той или иной продукции (услуги) на предприятии. Значение коэффициента до 0,2 характеризует низкий уровень специализации; 0,2–0,4 – средний; 0,4–0,6 – высокий и более 0,6 – глубокую специализацию организации.

Изменение **уровня (глубины) специализации** предприятия во времени может определяться по **индексу специализации**.

Экономический эффект (Э) от развития специализации и кооперирования можно определить по формуле

$$Э = [(C_1 – C_2) + (З_{тр2} – З_{тр1})] \cdot V_2 – 1 / T_{\Delta К},$$

где C_1, C_2 – себестоимость единицы продукции до и после специализации (или кооперирования);

$(C_1 – C_2)$ – экономия по себестоимости, руб.;

$З_{тр1}, З_{тр2}$ – транспортные затраты по доставке единицы готовой продукции потребителю до и после специализации (или кооперирования), руб.;

V_2 – объем выпуска продукции после специализации (или кооперирования) в натуральном выражении;

Т – экономически обоснованный срок окупаемости капитальных вложений, годы;

ΔК – капитальные вложения, необходимые для осуществления специализации (или кооперирования) производства, руб.

Л е к ц и я 14. КОНЦЕНТРАЦИЯ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

14.1. Понятие специализации сельскохозяйственного предприятия

Специализация сельскохозяйственного предприятия **означает сосредоточение его деятельности на производстве одного или нескольких видов конкурентоспособной товарной продукции, для производства которых здесь имеются наилучшие условия.**

Специализация сельскохозяйственных предприятий способствует сокращению количества товарных отраслей, увеличению объема их производства и повышению прибыли (чистого дохода). Увеличение объема производства одних товарных отраслей за счет сокращения других возможно до тех пор, пока этот процесс станет экономически невыгодным.

Экономическое содержание специализации проявляется в общественном разделении труда и территориальном размещении сельскохозяйственного производства. Эти процессы взаимообусловлены, происходят постоянно и проявляются в разных формах.

Целью специализации сельскохозяйственных предприятий являются повышение выхода товарной продукции и снижение ее себестоимости за счет более эффективного использования производственных ресурсов. В зависимости от видов производимой продукции, используемой техники, технологии, профессиональной подготовки работников и организации производства на предприятии формируются отрасли.

Под *отраслью* принято понимать часть производства, отличающуюся производимым продуктом, составом и структурой используемых факторов сельскохозяйственного производства. Сельскохозяйственное производство делится на две крупные отрасли – *растениеводство* и *животноводство* (отрасли первого порядка). Каждая из них в свою очередь делится на более мелкие (отрасли второго порядка). Так, растениеводство включает в себя полеводство, кормопроизводство, овощеводство, садоводство и др. Животноводство делится на скотоводство, свиноводство, птицеводство, овцеводство, коневодство и др. Каждая отрасль второго порядка делится на еще более мелкие (отрасли третьего порядка). Например, полеводство делится на зерновое производство, льноводство, картофелеводство; скотоводство – на племенное, молочное, мясо-молочное; свиноводство – на племенное, товарное и т. д.

Наряду с производственными сельскохозяйственными отраслями функционируют производственные несельскохозяйственные отрасли. Они в свою очередь делятся: а) на вспомогательные отрасли, обслуживающие сельскохозяйственное производство (машинно-тракторный парк, ремонтно-механические мастерские, автомобильный, гужевой транспорт), электроснабжение, водоснабжение и др.; б) промышленные отрасли по переработке молока, мяса, овощей, картофеля, по производству комбикормов, витаминной муки и др.

Кроме того, на сельскохозяйственных предприятиях действуют и непроизводственные отрасли (организации): жилищно-коммунальное хозяйство (жилищный фонд, общежития, нежилые помещения), культурно-просветительные и бытовые учреждения (спортивные сооружения, школы, библиотеки, детские лагеря, детские сады и ясли, клубы, столовые, магазины, хлебопекарни, санатории, дома отдыха и др.).

Отрасли предприятия выполняют разные функции. Одни являются **товарными** отраслями, продукция которых реализуется за пределами предприятия, продукция других отраслей используется внутри хозяйства. Есть отрасли, часть продукции которых выступает как товарная, а часть используется на внутрихозяйственные цели (например, зерно, картофель и др.).

Товарная продукция сельскохозяйственного предприятия выражает его связь с рынком. Поэтому роль отраслей в специализации сельскохозяйственного предприятия и определяется по их удельному весу в структуре товарной продукции.

Все *товарные отрасли* по организационно-экономическому значению делятся на *основные и дополнительные.* К основным относятся те сельскохозяйственные отрасли, которые занимают наибольший удельный вес в структуре товарной продукции, являются наиболее прибыльными и определяют специализацию хозяйства. Самая крупная основная отрасль называется главной.

Дополнительные отрасли производят добавочную продукцию для увеличения прибыли хозяйства, занимают меньший удельный вес в структуре товарной продукции, создают условия для развития основных отраслей и способствуют более полному использованию ресурсов хозяйства. Продукция некоторых дополнительных отраслей используется на внутрихозяйственные цели.

Совокупность основных и дополнительных отраслей характеризует специализацию хозяйства.

Специализация сельскохозяйственного производства показывает качественную сторону общественного разделения труда. Количествен-

ной стороной общественного разделения труда, как указывалось выше, являются объем и структура сельскохозяйственного производства, т. е. устойчивый объем и соотношение всех сельскохозяйственных отраслей и прежде всего – объем и структура товарной продукции, обеспечивающие высокую прибыль с единицы земельной площади и одной головы животных. Главные отрасли сельскохозяйственного производства, определяющие специализацию хозяйства, устанавливают по их удельному весу в структуре товарной продукции, исчисляемой в текущих или сопоставимых ценах.

Если в структуре товарной продукции сельскохозяйственного предприятия удельный вес одной отрасли **превышает 75 %,** то такие хозяйства называются ***узкоспециализированными.*** Они, как правило, являются предприятиями промышленного типа (птицефабрики, тепличные хозяйства и др.). К ***высокоспециализированным*** хозяйствам относятся такие, в которых удельный вес главной отрасли в структуре товарной продукции занимает свыше 50 %. В таких хозяйствах наряду с главной имеются дополнительные отрасли.

К ***специализированным*** хозяйствам относятся и такие, в которых удельный вес в структуре товарной продукции двух основных отраслей составляет не менее 2/3 (66,6 %) или трех отраслей не менее 3/4 (75 %). В подобных хозяйствах может быть несколько дополнительных отраслей. Производственное направление таких хозяйств определяется главной и основными отраслями хозяйства, т. е. отраслями, имеющими наибольший удельный вес в товарной продукции.

Сельскохозяйственные предприятия, которые по структуре товарной продукции не могут быть отнесены к узкоспециализированным или специализированным хозяйствам, относятся к ***многоотраслевым,*** или *универсальным.* В подобных хозяйствах, как правило, нет товарных отраслей, имеющих удельный вес в структуре товарной продукции выше 25 %.

Уровень специализации сельскохозяйственных предприятий определяется главным образом по удельному весу основных сельскохозяйственных отраслей (или главной отрасли) в структуре товарной продукции. Дополнительными показателями могут служить следующие: структура валовой продукции, структура производственных затрат и затрат труда, структура посевных площадей, структура стада и т. д.

Внутрихозяйственная (по подразделениям) и внутриотраслевая (технологическая) специализация определяется главным образом по структуре валовой продукции. Дополнительными показателями может служить структура производственных затрат, затрат труда и т. д.

Показатель удельного веса товарной продукции отрасли в структуре всей товарной продукции хозяйства достаточно полно характеризует главные, основные и дополнительные отрасли. При этом надо иметь в виду, что удельный вес отрасли в структуре товарной продукции зависит от объема продукции не только этой отрасли, но и других товарных отраслей хозяйства.

Объем товарной продукции льноводства сохранился, а ее удельный вес в структуре товарной продукции и, следовательно, её роль в специализации хозяйства сократились в 2 раза. Кроме того, специализация сельскохозяйственных предприятий по структуре товарной продукции учитывает только главные и основные отрасли.

Применяя *коэффициент специализации* (К), можно учесть все товарные отрасли:

$$К = \frac{100}{\sum\left[(У \cdot (2 \cdot i - 1))\right]},$$

где У – удельный вес отдельных отраслей в структуре товарной продукции;

i – порядковый номер товарных отраслей в ранжированном ряду по их удельному весу в структуре товарной продукции.

Коэффициент специализации меньше 0,2 означает низкий ее уровень, 0,4 – средний, до 0,6 – высокий, от 0,6 – очень высокий уровень специализации (глубокая специализация).

Необходимо иметь в виду, что чем больше сельскохозяйственных отраслей имеется в хозяйстве, тем меньше размер каждой из них. Это сдерживает высокоэффективное использование современной техники и технологии.

Специализация и сочетание отраслей сельскохозяйственных предприятий требуют соответствующего обоснования. Важнейшим при этом является учет естественноисторических и экономических условий производства – почва, климат, рельеф местности, расстояние, состояние дорог, наличие рабочей силы, перерабатывающих предприятий, запросы рынка и другие условия. Очень важен также учет сложившейся системы хозяйства и в первую очередь – сложившейся специализации.

Расчеты по обоснованию специализации обычно проводятся примерно в следующем порядке. По фактическим данным за последние 3–5 лет или по нормативам определяют эффективность всех товарных и нетоварных отраслей. Показателями эффективности являются при-

быль (чистый доход) с одного гектара посевов, с одной условной (или физической) головы животных, рентабельность, производительность труда и др. Одновременно изучают эффективность отраслей и сравнивают с эффективностью в других хозяйствах, находящихся в одинаковых природно-экономических условиях. После этого определяют максимальный объем производства продукции наиболее эффективных отраслей и минимальный объем или ликвидацию производства убыточных отраслей; разрабатывают несколько вариантов сочетания отраслей и тот, который дает наибольшую прибыль (чистый доход) с гектара земельной площади, принимают как наиболее эффективный.

Специализацию и сочетание сельскохозяйственных отраслей сельскохозяйственного предприятия можно установить как экономико-математическими, так и другими методами. В качестве критерия оптимальности принимают максимум прибыли (чистого дохода) с единицы земельной площади.

14.2. Формы специализации сельскохозяйственных предприятий

В зависимости от объектов в практике сельскохозяйственного производства сложились следующие формы специализации.

Территориальная (зональная) специализация представляет собой разделение труда между зонами специализации и административными районами республики по производству товарной сельскохозяйственной продукции. Такая форма в республике проявилась в выделении зон специализации сельскохозяйственного производства.

С учетом почвенно-климатических условий и специализации сельского хозяйства административных районов выделено пять зон специализации сельского хозяйства:

1) мясо-молочного скотоводства, свиноводства и интенсивного льноводства;

2) молочно-мясного скотоводства, свиноводства и льноводства;

3) мясо-молочного скотоводства, свиноводства и сахарной свеклы;

4) мясо-молочного скотоводства с посевами технических культур;

5) молочного скотоводства, свиноводства, птицеводства и овощеводства (пригородные зоны).

Общехозяйственная специализация (специализация отдельного предприятия) характеризуется разделением труда между предприятиями в зависимости от их местоположения по производству товарной продукции. К таким специализированным хозяйствам можно отнести мясо-молочные, льно-молочно-мясные, картофелеводческие, овоще-

молочные, семеноводческие, племзаводы, хозяйства по производству продовольственного, технического и семенного картофеля, свиноводческие и скотооткормочные промышленные комплексы и т. д.

Внутрихозяйственная специализация выражается в разделении труда между бригадами, фермами одного хозяйства по производству продукции сельского хозяйства (на одной ферме производят молоко, на другой – откорм свиней и т. п.).

Внутриотраслевая (технологическая) специализация представляет собой разделение труда по отдельным технологическим процессам между разными предприятиями при производстве одного какого-либо вида продукции. Например, производство продукции скотоводства делится на производство молока в одних хозяйствах, выращивание ремонтного молодняка – в других, откорм сверхремонтного молодняка – в третьих хозяйствах и т. п.

Специализация сельскохозяйственных предприятий складывается под влиянием целого ряда факторов, одни из которых способствуют, а другие сдерживают этот процесс. К *факторам, способствующим углублению специализации*, следует отнести следующие:

• научно-технический прогресс и, в частности, создание узкоспециализированной высокопроизводительной техники;

• развитие и улучшение дорожной сети, которая расширяет ареалы производства малотранспортабельной и скоропортящейся продукции (молоко, овощи, ранний картофель и др.);

• местоположение и природные условия. Например, близость к городу способствует развитию производства малотранспортабельной и скоропортящейся продукции; наличие пойменных участков – развитию овощеводства в открытом грунте, легкие почвы – производству картофеля и т. д.

К *факторам, сдерживающим углубление специализации* сельскохозяйственного производства, можно отнести биологические и технологические требования, особенно в растениеводческих отраслях: недопустимость монокультуры, что сдерживает концентрацию отдельных сельскохозяйственных культур свыше определенного предела; необходимость рационального использования технических и трудовых ресурсов.

Сезонность сельскохозяйственного производства в узкоспециализированных растениеводческих хозяйствах (кроме тепличных хозяйств) приводит к неравномерному и непродолжительному использованию рабочей силы и машинно-тракторного парка; экономической стабильности хозяйства, требующей наличия нескольких сельскохо-

зяйственных отраслей. При низкой эффективности производства одних сельскохозяйственных культур и отраслей в результате неблагоприятных погодных и конъюнктурных условий другие могут дать удовлетворительную эффективность производства и обеспечить нормальное функционирование сельскохозяйственных предприятий; недостаток трудовых ресурсов, особенно при производстве трудоемкой продукции (овощи, лен, картофель и др.).

Нецелесообразно сочетать на одном сельскохозяйственном предприятии отрасли с одинаковыми технологическими требованиями, так как это снижает их размеры. Например, развитие свиноводства и птицеводства требует большого расхода концентратов, удельный вес которых в структуре кормов колеблется в пределах 60–85 %.

Создание узкоспециализированных крупных промышленных животноводческих комплексов способствует повышению производительности труда и снижению затрат.

Основная масса сельскохозяйственных предприятий республики, кроме небольшого количества узкоспециализированных, одноотраслевых, представлена специализированными хозяйствами, в которых наряду с главной отраслью или 2–3 основными имеются и дополнительные. Они функционируют на следующих *принципах* сочетания сельскохозяйственных отраслей:

• более полное и равномерное использование в течение года трудовых ресурсов и машинно-тракторного парка, что снижает в какой-то мере сезонность сельскохозяйственного труда;

• сохранение основных и дополнительных отраслей до размеров, обеспечивающих рост их экономической эффективности;

• взаимоиспользование побочной продукции растениеводческих и промышленных отраслей (солома, барда, жом и др.) животноводством и побочной продукции животноводства (навоз) растениеводством, что способствует повышению выхода сельскохозяйственной продукции, росту производительности труда;

• использование всех сельскохозяйственных угодий и элементов рельефа (сенокосов, пастбищ, склонов и т. д.), повышающих выход продукции с единицы земельной площади;

• ускорение оборачиваемости оборотных средств, равномерное поступление финансов в течение года, повышение экономической стабильности хозяйства.

Опыт как отечественный, так и ряда развитых стран показывает, что устойчиво функционировать в настоящее время могут только крупные предприятия, организации и объединения, которые имеют

разные формы производственной и торговой (включая снабженческо-сбытовую) кооперации – агрофирмы, агрокорпорации, компании, концерны, финансово-промышленные группы, холдинги и др. Такие организации и объединения, построенные на принципах горизонтальной и вертикальной кооперации и интеграции имеют возможность объединить различные ресурсы и капиталы, консолидировать и скоординировать усилия в целях стабилизации производства, расширения продаж, захвата новых рынков, противостояния конкуренции, формирования доходов, накопления капиталов, расширения инвестиций в модернизацию производства, создания товаропроводящей сети и закрепления на выгодных рыночных сегментах, включая налаживание долгосрочного партнерства.

Подобная компания (корпорация) должна замыкать в сквозном разрезе всю технологическую цепь – от производства исходного сельскохозяйственного сырья до сбыта готового и качественного продовольствия в соответствии с разнообразным потребительским спросом. Значит, в состав компании должны входить различные субъекты хозяйствования – сельскохозяйственные организации, обеспечивающие поставки необходимых объемов сырья, перерабатывающие предприятия, снабженческо-сбытовые структуры (подразделения), не исключая также финансово-кредитных учреждений. Компании, конечно, могут и должны иметь свою собственную товаропроводящую сеть внутри страны и за рубежом со всем комплексом необходимых составляющих (маркетинг, исследование рынка, торговые агенты и посредники, послепродажное обслуживание, реклама, торгово-сбытовые представительства и др.).

Что касается специализации, то компании могут и должны быть как узкоспециализированными (например, молочная, мясная, зерновая, сахарная и др.), так и многопрофильными, когда они будут заниматься производством и поставками на рынок многих разнородных видов продовольствия. Вместе с тем следует заметить, что, несмотря на все выгоды узкой специализации, в мире широкое развитие получают процессы диверсификации. Поэтому с определенной вероятностью можно прогнозировать, что в ходе укрупнения агропродовольственных компаний и корпораций (посредством расширения их мощностей, объединения, слияния, поглощения) производимая и поставляемая ими продукция будет характеризоваться широким многообразием и ассортиментом. Кстати, сама специфика агропромышленного производства указывает на необходимость и целесообразность многообразия видов деятельности и получаемой продукции. Хотя наряду с поликомпания-

ми (объединениями с многопрофильным производством и разнообразными технологическими и продуктовыми цепочками) вполне могут функционировать монокомпании (объединения с одним или преобладающим видом производства, например, сахар, лен и др.)

Крупнейших и суперкомпаний в каждой отрасли должно быть немного. Например, можно предполагать, что количество крупнейших молочных компаний в стране не должно быть больше 3–4, по производству мяса крупного рогатого – 5–6, столько же по производству мяса свиней и птицы.

14.3. Сущность, задачи, принципы формирования агропромышленных структур, виды и формы

Интеграция – это совместная деятельность, объединение усилий хозяйствующих субъектов, их приспособление друг к другу, углубление взаимодействия, развитие связей между ними и т. д. Процесс интеграции включает в себя два взаимосвязанных элемента: форму и содержание. Форма устанавливает организационно-правовую и управленческую регламентацию деятельности различного рода интегрированных формирований. Содержание определяет количественные и качественные характеристики производственно-экономических связей, входящих в интегрированную структуру субъектов хозяйствования.

Различают горизонтальную и вертикальную интеграцию. *Горизонтальная интеграция* развивается между хозяйствующими субъектами, принадлежащими одной отрасли; чаще всего это кооперация в различных ее проявлениях. Наиболее типичные формы ее в сельском хозяйстве – сбытовые, кредитные, перерабатывающие, производственные кооперативы, отраслевые союзы, ассоциации и т. п.

Вертикальная интеграция предполагает развитие межотраслевых связей, сотрудничество сельскохозяйственных, промышленных и других предприятий АПК, обычно связанных единым технологическим процессом производства и переработки сельскохозяйственного сырья, реализацией конечного продукта. Эти связи могут отличаться по характеру и интенсивности, но непременным условием является то, что объединяются товаропроизводители различных отраслей. Такая интеграция производства называется также *агропромышленной.*

В процессе вертикальной интеграции могут объединяться предприятия ранних стадий производственного процесса (интеграция первого типа, или интеграция ресурсов), поздних стадий (интеграция второго типа, интеграция конечного продукта) либо всех стадий данного про-

цесса (интеграция третьего типа, ресурсов и конечного продукта). Примером интеграции первого типа может служить агропромышленное предприятие, которое занимается выращиванием и переработкой сельскохозяйственной продукции; второго типа – перерабатывающее предприятие, владеющее сетью магазинов, занимающееся переработкой сельскохозяйственного сырья и реализацией конечной продукции (консервов, мяса, колбас, сыра и т. д.); третьего типа – агрофирма, в которой в едином технологическом процессе соединены производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация конечной продукции.

Переход к интегрированному производству объективно обусловлен уровнем развития экономики и межотраслевых связей. Интеграция может рассматриваться как общественно-экономический процесс, возникающий на определенной стадии развития производительных сил, когда сложившиеся на основе разделения труда организационно-экономические формы межотраслевого взаимодействия оказываются недостаточно действенными и не обеспечивают дальнейшего экономического прогресса.

В результате интеграции достигается синергетический эффект, который характеризуется увеличением выпуска продукции, экономией текущих затрат, улучшением качества продукции, сокращением сроков ее доставки покупателю, а в итоге – более полным удовлетворением его потребностей. Экономическими показателями синергетического эффекта являются увеличение объема продукции (при неизменных объемах ресурсов) и экономия текущих затрат на производство данного объема продукции; как следствие, растут валовой доход, прибыль, уровень рентабельности. Эти характеристики обязательно должны учитываться при организации или проектировании интегрированных формирований.

Интеграция в АПК позволяет:

• создать необходимые предпосылки для ускоренного внедрения в производство достижений научно-технического прогресса, обеспечения оптимального производства однородной продукции повышенного качества;

• обеспечить рациональные пропорции между объемами получаемого сельскохозяйственного сырья и промышленными перерабатывающими мощностями;

• ускорить продвижение продукции из одной технологической фазы в другую;

• обеспечить единый воспроизводственный процесс по всей цепочке производственного цикла;

• более полно использовать сырье и отходы, полученные при промышленной переработке;

• эффективно использовать имеющуюся рабочую силу и средства производства в агропромышленном комплексе;

• оптимизировать численность управленческого персонала и снизить издержки на его содержание;

• противостоять монополистическим структурам в области ценообразования;

• создать реальную экономическую заинтересованность производителей в выпуске качественной продукции;

• сократить трансакционные издержки (затраты на совершение деловых операций, ведение переговоров, заключение контрактов, обеспечение их выполнения);

• ускоренными темпами решать социальные проблемы села и др.

Интегрированные структуры в агропромышленном комплексе создаются путем организации в сельскохозяйственных предприятиях подразделений по переработке продукции, объединения имущественных и финансовых ресурсов, заключения договоров (соглашений) о совместной деятельности, участия в собственности других предприятий на основе покупки (или передачи) пакетов акций, слияний и т. п.

Агропромышленная интеграция – процесс сближения и соединения отраслей сельского хозяйства и промышленности с целью обеспечения сбалансированной деятельности сельскохозяйственных, перерабатывающих, торгово-сбытовых, фондопроизводящих, обслуживающих предприятий и организаций и общей направленности их работы на достижение максимально возможных конечных результатов.

Это позволяет повышать социально-экономическую эффективность общественного производства. Объективной предпосылкой развития агропромышленной интеграции является общественное разделение труда. Организация интегрированного агропромышленного производства представляет одну из форм кооперации, означающей взаимодействие отдельных участников общего производственного процесса в решении какой-то определенной задачи.

Интеграционные процессы в агропромышленной сфере осуществляются при сочетании вертикальной и горизонтальной интеграции. **Вертикальная интеграция состоит в соединении отдельных стадий производства в единый процесс от технической подготовки до ре-**

ализации продукции. Горизонтальная интеграция означает создание межхозяйственных кооперативных, акционерных, ассоциативных и других формирований. На основе агропромышленной интеграции обеспечивается взаимодействие отдельных производств в составе народнохозяйственного агропромышленного комплекса, представляющего собой совокупность отраслей и видов деятельности, связанных с производством и доведением готовой продукции до потребителя.

К числу важнейших направлений развития агропромышленной интеграции можно отнести:

– повышение роли промышленности и специализированных служб агросервиса в развитии сельскохозяйственного производства;

– расширение объемов и глубины переработки сельскохозяйственной продукции в перерабатывающих промышленных предприятиях;

– развитие переработки сельскохозяйственного сырья в местах его производства силами и средствами непосредственных товаропроизводителей.

Агропромышленная интеграция – это многоуровневый процесс. **На народнохозяйственном уровне** он выражается в осуществлении государственной политики по формированию и развитию народнохозяйственного агропромышленного комплекса.

На региональном уровне этот процесс связан с образованием различных агропромышленных объединений с участием сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и других предприятий, прямо или косвенно связанных с сельским хозяйством.

На уровне отдельного сельскохозяйственного предприятия агропромышленная интеграция осуществляется путем создания перерабатывающих цехов, организации собственной торговли по типу агрофирм, ассоциаций и т. д.

Организационная модель кооперативных сельскохозяйственных предприятий определяется сложившейся внутрихозяйственной специализацией и концентрацией производства, а также имеющимися мощностями вспомогательных и обслуживающих производств.

При разработке модели кооперативного субъекта хозяйствования и его первичных кооперативов предварительно разрабатываются основные принципы и механизм построения финансовой системы управления.

Сюда можно отнести:

1. Организационные основы и принципы формирования кооперативного хозяйства, порядок построения производства сельскохозяй-

ственной продукции, переработки и ее реализации, функционирование обслуживающих и социально-бытовых кооперативов, построение финансовой системы.

2. Порядок формирования деятельности первичных кооперативов.

3. Отработку экономического механизма и взаимоотношений между кооперативами и руководством хозяйства, особенности их функционирования в системе управления.

4. Построение ценового механизма и способы его применения на уровне кооперативов и хозяйства.

5. Разработку методических подходов по изучению рынков сбыта, объемов и структуры реализации, мероприятий по обеспечению перспективных параметров производства, переработки и реализации продукции, повышению эффективности производства на основе применения достижений науки и практики, передовые технологий, рациональных форм организации производства и оплаты труда и других интенсивных факторов роста, нормативной базы и документации.

Объединенные капиталы дают возможность получения синергетического эффекта, который не могут получить обособленные собственники. Возникающая в интегрированных структурах синергетическая связь при кооперированных (совместных) действиях независимых элементов системы за счет проявления у них новых качеств обеспечивает увеличение их общего эффекта до величины, большей, чем сумма эффектов тех же элементов, действующих независимо. В результате достигается рост совокупной рентабельности деятельности всех агропромышленных предприятий – участников интеграции.

Агропромышленная интеграция позволяет решать следующие задачи:

– аккумулировать финансовые ресурсы для осуществления деятельности;

– интегрировать в единое целое все стадии воспроизводства: производство, переработку и торговлю;

– оздоровить финансовое состояние предприятий и организаций агропромышленного производства;

– увеличить возможности продвижения на рынок конкурентноспособной продукции;

– преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота посредников;

– повысить контроль за использованием производственного потенциала (земельных, трудовых и материально-технических ресурсов), а также контроль за трудовой и технологической дисциплиной;

– использовать в агропромышленном производстве прогрессивные технологии, высокопроизводительные машины и оборудование, другие достижения науки и техники и др.

Интегрированные структуры способны оперативно реагировать на изменение ситуации на рынке, добиваться снижения производственных издержек, аккумулировать и привлекать дополнительные средства для развития производства вследствие того, что они создаются и функционируют как система, основанная не на административных принципах, а на экономической заинтересованности всех участников в конечных результатах.

При создании интегрированных структур возникает вопрос о выборе головной организации, функции которой может выполнять лишь финансово – устойчивое предприятие с высоким производственным потенциалом.

Мировой опыт свидетельствует о том, что установление интеграционных связей перерабатывающих предприятий с другими субъектами рыночных отношений в АПК позволяет существенно повысить их экономическую устойчивость. В условиях развивающейся конкуренции на мировых рынках выживают компании с устойчивыми интеграционными связями. Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективно функционирующий продовольственный рынок – это система глубоко интегрированных вертикальных отраслевых структур, включающих всю цепочку: производство, переработку, хранение, оптовую и розничную торговлю.

Первоначальной и наиболее простой **формой агропромышленной интеграции** являются хозяйства с небольшими перерабатывающими предприятиями. Промышленная отрасль в этом случае является подсобной, но она может стать базой для создания агропромышленного предприятия.

Агропромышленное предприятие – это, прежде всего, специализированное предприятие, объединяющее производство, промышленную переработку и хранение сельскохозяйственной продукции.

Следующей, более продвинутой формой интеграции является ***агрофирма*** – предприятие (объединение), осуществляющее производственно-хозяйственную деятельность на основе внутрихозяйственной (межхозяйственной) интеграции производства, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Организационно-производственная структура агрофирмы представляет собой единый технологический, экономический и организационный комплекс сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых подраз-

всего на цели развития участников объединения при одновременной их организационной самостоятельности, каковыми являются предприятия со статусом акционерных обществ.

Холдинговая компания:

– позволяет сохранить целостность производственного комплекса, добиваться значительной централизации капитала по сравнению с совокупностью отдельных предприятий и таким образом создавать высокие потенциальные возможности варьировать финансовыми ресурсами в целях проведения совместной эффективной инвестиционной политики в пределах компании;

– имеет возможность создания замкнутых технологических цепей вплоть до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителя;

– экономит на маркетинговых, торговых и других услугах (например, через возможность получения скидок за счет оптовых закупок);

– использует преимущества диверсификации производства в целях снижения риска и смягчения кризисных последствий. Например, первоначально финансовая группа акционерных обществ холдинга может прямо или косвенно дотировать отдельную компанию, выходящую на новый для этой финансовой группы рынок;

– имея единую налоговую и финансово-кредитную политику, осуществляет эффективный финансовый контроль над производством, несмотря на то, что в холдинге занят капитал, намного больший, чем собственный капитал материнской компании;

– осуществляя консолидацию финансовой отчетности в рамках всей компании, имеет возможность выработать стратегию наименьших налогов через перераспределение прибыли между участвующими субъектами хозяйствования с тем, чтобы наибольший доход получали те из них, которые пользуются налоговыми льготами.

В Беларуси холдинги начали действовать с **1 апреля 2010 г.**, когда вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь».

В настоящее время холдинги стали объективной экономической реальностью в Беларуси. Холдингом признается только то объединение, которое зарегистрировано в установленном порядке в Министерстве экономики в качестве такового.

Основной идеей формирования холдингов является создание системы экономических связей и финансового контроля через систему участия в имуществе дочерних компаний, т. е. владения их акциями (долями) в уставном фонде.

Холдинг не является юридическим лицом. Его участниками могут быть только хозяйственные общества и (или) унитарные предприятия и не могут быть юридические лица, зарегистрированные в государствах, с которыми у Республики Беларусь отсутствует соглашение, предусматривающее обмен информацией по налоговым вопросам.

Холдинг создается на основании решения управляющей компании холдинга или собственника. При этом указом не предусматривается необходимость получения согласия дочерних компаний на вхождение в холдинг. Управляющая компания холдинга выполняет управленческие решения: проводит согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику холдинга, разрабатывает планы перспективного развития. Она обладает полномочиями выступать от имени участников холдинга в отношениях, связанных с созданием и его деятельностью, вести консолидированный учет и отчетность о финансово-хозяйственной деятельности холдинга.

В обязанности дочерним компаниям вменено представление управляющей компании бухгалтерской отчетности не реже одного раза в год. А в обязанности управляющей компании – обеспечивать конфиденциальность полученной от дочерних компаний холдинга информации, что должно быть зафиксировано в ее уставе.

При создании холдингов важно учитывать возможность сохранения технологического и кооперационного единства, проведения централизованной инвестиционной политики в отношении объединившихся предприятий, привлечения новых денежных средств для технического совершенствования и развития производства, его реструктуризации, повышения конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках.

В последние годы получила распространение и такая форма интеграции, как концерн. ***Концерн*** – это форма объединения предприятий, осуществляемая посредством системы участий, финансовых связей, договоров об общности интересов. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, но фактически подчиняются единому хозяйственному руководству. Благодаря масштабам концентрации капитала и производственных мощностей, широким возможностям диверсификации производства концерны обладают большей устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способны эффективно распределять инвестиционные ресурсы и концентрировать их на наиболее рентабельных направлениях деятельности.

Эффективность различных форм интеграционных отношений целесообразно определять в соответствии с критериями, зависящими от цели существования каждой из форм.

Критериями эффективности функционирования этих структур могут выступать:

– достижение конкурентоспособности;

– ведение расширенного производства;

– обновление и эффективное использование имеющегося ресурсного потенциала;

– социальная эффективность;

– региональный экономический и социальный эффект функционирования структуры.

При оценке эффективности интегрированных формирований в виде договорных отношений между участниками интеграции без объединения в какой-либо форме критерии эффективности следует определять исходя из общей стратегии контрагентов: сохранять независимость и стабильное прибыльное положение. В отличие от формы интегрированных объединений предприятия, использующие договорную систему интеграционных отношений, не имеют целью обеспечить мощный рост объема производства продукции и реализовать крупные региональные проекты, поэтому и критерии эффективности следует применять несколько иные: достижение рентабельности производства; эффективное использование имеющегося ресурсного потенциала; обеспечение материального и социального благосостояния работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 11 марта 2016 г. № 192 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 5/418421.

2. Кодекс Республики Беларуси о земле: принят Палатой представителей 17 июня 2008 г.: одобр. Советом Респ. 28 июня 2008 г. – Минск: Амалфея, 2010. – 132 с.

3. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск: Амалфея, 2010. – 752 с.

4. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З «Об инвестициях» // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2013. – 2/2051.

5. О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016–2020 годах: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 1 августа 2016 г. № 604 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 5/42428.

6. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 1/16792.

7. О Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы: постановление Палаты представителей Национального собрания Респ. Беларусь от 5 апреля 2016 г. № 727-П5/IX // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2016. – 4/8545.

8. Г о л о в а ч е в, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие. В 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйш. шк., 2008. – Ч. 1. – 464 с.

9. Г о л о в а ч е в, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие. В 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйш. шк., 2008. – Ч. 2. – 464 с.

10. Ж у д р о, М. К. Экономика предприятия: учеб. пособие / М. К. Жудро. – Минск: БГЭУ, 2009. – 367 с.

11. Ж у д р о, М. К. Экономика организаций АПК: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / М. К. Жудро. – Минск: ИВЦ Минфина, 2010. – 616 с.

12. К у н д и у с, В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учеб. пособие / В. А. Кундиус. – М.: КноРус, 2010. – 544 с.

13. К р у м, Э. В. Экономика предприятия: учеб. пособие / Э. В. Крум; под общ. ред. Э. В. Крум, Т. В. Елецких. – 2-е изд., дораб. и испр. – Минск: Вышэйш. шк., 2010. – 304 с.

14. Н е х о р о ш е в а, Л. Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л. Н. Нехорошева, Н. Б. Антонова, Л. В. Гринцевич; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.

15. С е р г е е в, И. В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И. В. Сергеев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 576 с.

16. С у ш а, Г. З. Экономика предприятия: учеб. пособие / Г. З. Суша. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2006. – 512 с.

17. Т р е т ь я к, Л. А. Экономика сельскохозяйственной организации: учеб. пособие / Л. А. Третьяк, Н. С. Белкина, Е. А. Лиховцова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 400 с.

18. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / П. В. Лещиловский [и др.]; под общ. ред. П. В. Лещиловского. – 2-е изд. – Минск: БГЭУ, 2007. – 574 с.

19. Б у с е л, И. П. Экономика сельскохозяйственного предприятия с основами менеджмента: пособие / И. П. Бусел. – Минск: Літаратура і мастацтва, 2009. – 464 с.

20. Г у с а к о в, В. Г. Экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В. Г. Гусаков. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 431 с.

21. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 1 / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – 891 с.

22. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 2 / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – 702 с.

23. Экономика сельского хозяйства: учеб. пособие / под ред. проф. Н. А. Попова. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010. – 398 с.

24. В о л к о в, О. И. Экономика предприятия: учеб. пособие / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – 2-изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

25. Г р и б о в, В. Д. Экономика организации (предприятия) / В. Д. Грибов, В. Л. Грузинов, В. А. Кузьменко. – 7-е изд. – М.: КноРус, 2014. – 408 с.

26. Д е в я т к и н, О. Экономика предприятия (организации): учебник / О. Девяткин. – 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 640 с.

27. М и н а к о в, И. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И. Минаков. – М.: Изд-во ИНФРА-М, – 2013. – 370 с.

28. К а с т о р н о в, Н. П. Экономика сельскохозяйственного предприятия: учебник / Н. П. Касторнов, Л. А. Сабетова; под ред. И. А. Минакова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 370 с.

29. К о р ш у н о в, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник / В. В. Коршунов. – 2-изд. – М.: Юрайт, 2014. – 448 с.

30. П р у д н и к о в, В. Экономика предприятия: учебник / В. Прудников, В. Скляренко. – 2-изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

31. С а ф р о н о в, Н. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. Сафронов. – М.: Изд-во «Магистр», 2014. – 256 с.

32. Ч а л д а е в а, Л. Экономика предприятия: учебник / Л. Чалдаева. – Сер. Бакалавр. Академический курс. – 4-изд. – М.: Изд-во «Юрайт», 2015. – 416 с.

33. П а л а м а р ч у к, А. Экономика предприятия: учебник / А. Паламарчук. – Сер. Высшее образование. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2015. – 458 с.

34. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник / под ред. Р. Ахметова. – Сер. Бакалавр. Академический курс. – М.: Изд-во «Юрайт», 2014. – 432 с.

35. Экономика предприятия: учебник / под ред. В. Горфинкеля. – Сер. Золотой фонд российских учебников. – 6-е изд. – М: Изд-во «Юнити», 2014. – 663 с.

36. М и н а к о в, И. Экономика сельского хозяйства / И. Минаков. – Сер. Высшее образование. Магистратура. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2014. – 352 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…… 3
Лекция 1. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ В СИСТЕМЕ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА…….. 4
1.1. Агропромышленный комплекс: сущность, роль и место в экономике…….. 4
1.2. Состав и структура АПК……. 6
1.3. Сельское хозяйство – центральное звено АПК, его особенности как отрасли. Современный уровень развития отрасли…… 10
1.4. Основные направления развития АПК Республики Беларусь…… 14
1.5. Производственная и социальная инфраструктура АПК…….. 17
Лекция 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК…… 18
2.1. Понятие и сущность предприятия…….. 18
2.2. Классификация организаций (предприятий)……..... 21
2.3. Состав и содержание работ, выполняемых в процессе создания предприятия 22
2.4. Организационно-правовые формы предприятий АПК…….. 27
2.5. Сущность, роль и значение малого бизнеса…….. 34
2.6. Современные организационно-экономические объединения предприятий…. 37
2.7. Предприятие – объект государственного регулирования…….. 44
Лекция 3. ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ……..... 50
3.1. Земля – главное средство производства в сельском хозяйстве, ее особенности 50
3.2. Состав и структура земельного фонда Республики Беларусь……... 51
3.3. Экономические показатели эффективности использования земли…… 55
3.4. Факторы и пути повышения эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве…….. 56
Лекция 4. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ…….. 57
4.1. Состав трудовых ресурсов……... 57
4.2. Основы рынка труда и организация труда……..… 58
4.3. Классификация работников, движение кадров и показатели использования рабочего времени на предприятии……..... 61
4.4. Особенности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве…….. 64
4.5. Производительность труда и экономическое значение ее роста…… 66
4.6. Факторы и основные направления повышения производительности труда… 71
Лекция 5. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ…….. 72
5.1. Понятие, классификация и структура основного капитала…… 72
5.2. Виды стоимостной оценки основного капитала предприятия…….. 75
5.3. Износ и амортизация основных средств…….. 78
5.4. Воспроизводство основного капитала…….. 84
5.5. Оценка экономической эффективности использования основных средств….. 87
5.6. Экономическая сущность и классификация нематериальных активов предприятия…… 89
Лекция 6. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ…… 93
6.1. Экономическая сущность оборотных средств предприятия, их структура и кругооборот……..... 93
6.2. Оценка эффективности использования оборотных средств и пути повышения эффективности……. 96

Лекция 7. ОПЛАТА ТРУДА И ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ…… 98
7.1. Сущность организации заработной платы: понятия, принципы, факторы….. 98
7.2. Структура организационно-экономического механизма регулирования заработной платы……... 103
7.3. Тарифная система оплаты труда……... 106
7.4. Формы и системы оплаты труда…… 110
Лекция 8. ИЗДЕРЖКИ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ…….. 117
8.1. Издержки и затраты, образующие себестоимость продукции, расходы и их классификация…… 117
8.2. Методические основы формирования себестоимости продукции (работ, услуг) и классификация ее видов…….. 123
8.3. Калькулирование себестоимости продукции……... 125
8.4. Состав производственных затрат по калькуляционным статьям в сельскохозяйственных предприятиях…….. 130
Лекция 9. ПРИБЫЛЬ: ЕЕ РОЛЬ, МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ……. 136
9.1. Роль прибыли в рыночной экономике……. 136
9.2. Формирование и распределение прибыли на предприятии…….. 141
9.3. Понятие, виды, показатели и пути повышения рентабельности…… 150
Лекция 10. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК…….. 155
10.1. Функции цен, факторы ценообразования, классификация цен…… 155
10.2. Государственное регулирование цен…….. 159
10.3. Регулирование цен и ценообразования на продукцию АПК……... 161
10.4. Антимонопольное регулирование…….. 165
Лекция 11. ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ…….. 168
11.1. Инвестиции. Классификация и формы расширенного воспроизводства основных фондов…… 168
11.2. Инвестиционная деятельность предприятия…….. 173
11.3. Инвестиционный проект……... 175
11.4. Методы оценки эффективности принимаемых решений по инвестиционным проектам…….. 176
11.5. Структура и содержание бизнес-плана инвестиционного проекта…….. 181
Лекция 12. ИННОВАЦИИ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК……. 184
12.1. Понятие инноваций и их классификация…… 185
12.2. Инновационная деятельность предприятия……... 191
12.3. Экономическая оценка инновационной деятельности…….. 193
Лекция 13. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ) АПК……. 195
13.1. Сущность специализации……. 195
13.2. Формы специализации организаций (предприятий)…….. 195
13.3. Показатели специализации организаций (предприятий) и методика их определения…… 198
Лекция 14. КОНЦЕНТРАЦИЯ, СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК…….. 200
14.1. Понятие специализации сельскохозяйственного предприятия…… 200
14.2. Формы специализации сельскохозяйственных предприятий……... 204
14.3. Сущность, задачи, принципы формирования агропромышленных структур, виды и формы…….. 208
ЛИТЕРАТУРА…….. 218

У ч е б н о е и з д а н и е

Тоболич Зоя Александровна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Курс лекций

Редактор *Н. А. Матасёва*
Технический редактор *Н. Л. Якубовская*
Корректор *Л. С. Разинкевич*

Подписано в печать 10.03.2017. Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Бумага офсетная.
Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 13,02. Уч.-изд. л. 11,87.
Тираж 75 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.