

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

**Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

Э. А. Петрович, Л. П. Лазарев, Е. Л. Демитриченко

АГРОБИЗНЕС

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
по образованию в области сельского хозяйства в качестве
учебно-методического пособия для слушателей факультета
повышения квалификации и переподготовки кадров
по специальности 1-74 01 72 Управление организациями
и подразделениями агропромышленного комплекса*

**Горки
БГСХА
2013**

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КАДРОВ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Э. А. Петрович, Л. П. Лазарев, Е. Л. Демитриченко

АГРОБИЗНЕС

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
по образованию в области сельского хозяйства в качестве
учебно-методического пособия для слушателей факультета
повышения квалификации и переподготовки кадров
по специальности 1-74 01 72 Управление организациями
и подразделениями агропромышленного комплекса*

Горки
БГСХА
2013

УДК 339.3/.5:63(075.8)

ББК 65.32я7

ПЗ0

*Рекомендовано Советом по проблемам переподготовки и повышения
квалификации руководящих работников и специалистов.
Протокол № 1 от 31 января 2013 г.*

Авторы:

кандидат сельскохозяйственных наук, профессор *Э. А. Петрович*;
кандидат сельскохозяйственных наук, доцент *Л. П. Лазарев*;
старший преподаватель *Е. Л. Демитриченко*

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор, и. о. директора Института системных исследований в АПК НАН Беларуси *А. П. Шнак*;
кандидат экономических наук, доцент, ученый секретарь Института системных исследований в АПК НАН Беларуси *Н. И. Соловцов*;
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и международных экономических отношений в АПК *Л. В. Пакуш*

Петрович, Э. А.

ПЗ0 **Агробизнес : учебно-методическое пособие / Э. А. Петрович, Л. П. Лазарев, Е. Л. Демитриченко. – Горки : БГСХА, 2013. – 234 с. : ил.**

ISBN 978-985-467-467-4.

Приведены основные аспекты теории и практики становления, развития и повышения эффективности агробизнеса. Рассмотрены сущность, особенности, преимущества и недостатки различных форм предпринимательства. Важное место занимают вопросы, характеризующие предпринимательскую среду, факторы, влияющие на эффективность агробизнеса.

Рассмотрены вопросы обеспечения рыночной информацией, создания социально-психологического климата в коллективе как фактора повышения эффективности и качества труда. Приведен большой цифровой материал по развитию агробизнеса на продовольственных рынках. Отдельным разделом выделен комплекс мер по повышению эффективности агробизнеса в свете требований Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы.

Для слушателей факультета повышения квалификации и переподготовки кадров по специальности 1-74 01 72 Управление организациями и подразделениями агропромышленного комплекса, а также для работников сельского хозяйства и всех, кто интересуется вопросами повышения эффективности агробизнеса.

УДК 339.3/.5:63(075.8)

ББК 65.32я7

ISBN 978-985-467-467-4

© УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», 2013

ВВЕДЕНИЕ

Мониторинг развития агропромышленного производства Республики Беларусь свидетельствует о важных изменениях, которые влияют на дальнейшее развитие экономики страны и ход интеграции в Таможенный союз с Россией и Казахстаном. Реструктуризация и модернизация села и сельского хозяйства с целью приспособления к рыночным условиям и обеспечения конкурентоспособности продукции в условиях интегрированной экономики являются объективной необходимостью, вытекающей из особенностей современного состояния этой сферы.

Необходимо согласиться с утверждением, что теперь в экономике основной фактор развития – человеческий потенциал, главной частью которого являются знания, полученные в современной системе образования. Знания и умение адаптироваться к новым условиям, а также предприимчивость кадров определяют динамику экономических процессов.

Будущее белорусского сельского хозяйства зависит от повышения уровня образования управленцев, так как хозяйствование в рыночных условиях основывается на науке. Современному руководителю нужны широкие знания не только в области естественных и сельскохозяйственных наук, но и во все большей степени в бизнесе, управлении, вычислительной технике. Образование будущих руководителей будет решающим фактором в процессе адаптации белорусского сельского хозяйства к условиям Таможенного союза с Россией и Казахстаном. Современный руководитель – это не только товаропроизводитель, но и предприниматель. И от его профессиональных способностей успешно заниматься бизнесом зависят успехи в организации сельскохозяйственного производства.

Агробизнес как экономическая деятельность способствует развитию сельских территорий – повышению доходов населения и увеличению налоговых поступлений в местные бюджеты, решению проблемы занятости в малых и средних поселениях. Эта деятельность, получившая развитие, весьма сложна и многообразна. Предприниматель на селе должен знать и уметь очень многое. Все тонкости агробизнеса могут быть освоены и изучены, как и другие дисциплины учебных планов в учреждениях образования.

Целью предмета «Агробизнес» является освоение теории и практики бизнеса в важнейшей сфере общественного воспроизводства – в сфере аграрной экономики. Круг профессиональных интересов специалистов в области агробизнеса выходит за рамки экономики сельского хозяйства и определяется также задачами рыночного и государственного регулирования бизнеса в сфере производства, переработки сельскохозяйственного сырья, хранения, транспортировки и реализации готовой продукции, производственного и социального агросервиса. Конечная цель агробизнеса – удовлетворение потребности населения страны в продовольствии в основном за счет собственного производства.

В данном учебном пособии, исходя из цели, задач, объектов и предмета изучения дисциплины, сформированы структура и содержание, которое состоит из 8 разделов и охватывает основные вопросы теории и практики становления, развития и повышения эффективности агробизнеса. В книге рассматриваются сущность, особенности, достоинства и недостатки различных форм предпринимательства, организационно-правовые формы и основы агробизнеса. Важное место занимают вопросы, характеризующие предпринимательскую среду и ее составные части, факторы внутренние и внешние, влияющие на эффективность бизнеса. Условием принятия научно обоснованных управленческих решений в агробизнесе является систематическое получение сельскохозяйственными товаропроизводителями необходимой информации о рынке товаров, услуг и средств производства. Ее значение возрастает в связи с усложнением принятия решений. Рыночная информация – это основной необходимый фактор функционирования рынка, поэтому данному вопросу уделено внимание в пособии.

Важным в агробизнесе является: создание социально-психологического климата в коллективе, стиль работы руководителей, рациональное регулирование их взаимодействия и взаимоотношений членов коллектива с целью повышения эффективности и качества их труда, обеспечение высокой его привлекательности.

Одной из особенностей агробизнеса является то, что в сельском хозяйстве в качестве специфических средств производства и предметов труда используются живые организмы (растения и животные), которые развиваются и живут по естественным биологическим законам и закономерностям. Процесс производства тесно переплетается с их ростом и развитием. Для успешного ведения агробизнеса необходимо хорошо знать и умело оптимизировать не только сельскохозяйственную техни-

ку, экономику и организацию производства, но и технологические и биологические закономерности формирования продуктивности живых организмов, роста и развития, поэтому в пособии рассматривается большой цифровой материал в разделе «Агробизнес на продовольственных рынках продукции растениеводства и животноводства» в динамике. Отдельным подразделом выделен комплекс мер по повышению эффективности производства сельскохозяйственной продукции в свете требований Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы.

Основная цель учебного пособия – помочь слушателям факультета повышения квалификации углубить, систематизировать и закрепить теоретические знания, приобрести навыки в деле становления и функционирования агробизнеса.

При подготовке пособия использована учебная программа по дисциплине «Агробизнес» специальности переподготовки 1-74 01 72 Управление организациями и подразделениями агропромышленного комплекса в соответствии с типовым учебным планом переподготовки, утвержденным 6 августа 2010 года Министерством образования Республики Беларусь, отечественный опыт агробизнеса, законодательные и нормативные правовые акты, учебники и учебные пособия по аграрной экономике и агробизнесу. В нем содержится много экономических расчетов, полезных методик, советов. Знание этих материалов поможет выпускникам резерва руководящих кадров, начинающим предпринимателям и опытным бизнесменам быстрее адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и обеспечить эффективное управление бизнесом на всех этапах предпринимательской деятельности.

1. АГРОБИЗНЕС В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1.1. Сущность бизнеса, предпринимательства и агробизнеса

В рыночной экономике существуют три тесно взаимосвязанных понятия: бизнес, предпринимательство, коммерция.

Сущность бизнеса состоит в соединении материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов в целях производства товаров, предназначенных для продажи другим экономическим агентам – предприятиям, организациям, гражданам. Такое соединение может быть кратковременным или долговременным (это связано и со стабильностью спроса, и с возможностями отвлечения ресурсов, и с другими аспектами). Если речь идет о долговременном соединении ресурсов, возникает, как правило, организация или организационная единица, функционирование которой подчинено определенным, относительно устойчивым правилам и нормам, т. е. предприятие.

Интерес к бизнесу естествен и оправдан. На наших глазах создается новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся создать свое собственное дело, желающие не приспособливаться к новым условиям, а жить в них, проявлять инициативу, выражать себя в свободной трудовой деятельности. Этому способствует демократизация общества и хозяйственной деятельности, которая позволяет получить определенную выгоду в виде прибыли. А прибыль можно получить через обмен, рыночные отношения, предлагая потребителям свой продукт, пользующийся спросом. Для этого необходимо организовать свое дело, которое будет приносить доход, и успешно им управлять.

Бизнес – это способ ведения дел, ориентированный на получение прибыли от использования капитала. Английский экономист А. Хоскинг определяет понятие «бизнес» следующим образом: «Бизнес – это деятельность частных лиц, предприятий и организаций по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров, оказанию услуг и обмену их на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций».

Деятельность общества, характеризующая его развитие, – это специфический человеческий способ отношения к действительности. Экономическая деятельность людей материальна, но в нее органично встроена целесообразность, одухотворенность разумом, работой ин-

теллекта и чувств. «Безлюдной» экономики не бывает, любое экономическое отношение персонифицировано (воплощено в действующих моделях) и опредмечено (воплощено в материальных и духовных результатах, итогах человеческого труда). Это объясняется тем, что в экономике есть три компонента – люди, вещи и отношение людей по поводу вещей. Значит, любое экономическое отношение фиксирует исторически конкретную взаимосвязь этих компонентов.

Люди – движущая сила экономического развития, и только с точки зрения их деятельности можно понять, что такое бизнес. В процессе деятельности люди преобразуют мир, превращая явления природы и общества в объекты своей деятельности, своего дела, или бизнеса, а себя – в деятельных субъектов. Деятельность побуждается потребностью. Для удовлетворения потребностей необходимы ресурсы – производственные, природные, человеческие. А они ограничены. Дефицитность ресурсов обуславливается ограниченностью выпуска конечного продукта. Следовательно, общество не может потреблять столько, сколько хочет. Сталкиваясь с этими проблемами, оно постоянно должно решать что, как и сколько производить и как распределить произведенное, чтобы максимально удовлетворять потребности людей и общества.

Любая серьезная попытка дать ответы на эти вопросы с неизбежностью приводит к необходимости осуществления анализа процессов экономического развития общества. Деятельность же – высшая форма развития. Она присуща человеку.

Вся история человеческого общества, так или иначе, связана с деятельностью человека, его делом, или бизнесом. Границы влияния бизнеса на процесс экономического развития определяют объективные условия. Эти условия зависят от экономической системы, в которой функционирует бизнес. Поэтому вечные проблемы что, как и сколько производить и как распределить передаются от поколения к поколению, от одной экономической формы к другой.

Практика индустриально развитых стран, где бизнес является основой развития экономики, а рынок выступает стимулом развития производства, выработала формулу выживания, отличающуюся своей простотой. Оказывается, в рыночном механизме никто из индивидов или организаций сознательно не занимается решением этих проблем. Просто каждый делает свой бизнес, взаимодействуя на рынке, то в качестве производителя, то в качестве потребителя. Здесь же определяют цены и объем производства. Посредством согласования между покупа-

телями и продавцами решаются одновременно все проблемы. Первая из них («что производить») – решается посредством денег, которые платит потребитель за товар, который он выбрал; вторая («как производить») – конкуренцией между производителями; третья («сколько производить и как распределить») – соотношением спроса и предложения. Такой процесс происходит постоянно в каждом способе производства, в различных экономических системах, где «исповедают» рыночные отношения, а бизнес выступает как метод хозяйствования, тип мышления, образ жизни. Следовательно, бизнес является категорией рынка, т. е. экономической категорией, а необходимость его возникновения представляет собой закономерный исторический процесс. С развитием общества развивается и бизнес, который «впитывает» в себя экономические отношения общества и проявляет их в хозяйственной практике.

Современное определение понятия бизнеса означает: занятость, дело, занятие, осуществляемые за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, связанные с развитием собственного дела и получением личной выгоды, прибыли.

Предпринимательство – самостоятельное инициативное хозяйствование граждан, при котором быстро мобилизуются имеющиеся ресурсы на организацию производства в какой-либо сфере или отрасли для повышения прибыльности своего дела и удовлетворения рыночного спроса.

Понятие о предпринимательстве раскрывается в статье 1 Закона Республики Беларусь «О предпринимательстве в Республике Беларусь», принятого 28 мая 1991 года. Согласно данному закону, предпринимательство – это самостоятельная инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия).

Из содержания указанной статьи можно выделить три признака предпринимательства:

- предпринимательство – самостоятельная, инициативная деятельность граждан, т. е. деятельность самостоятельного (не наемного) работника;
- предпринимательство – деятельность не любая (политическая, общественная и др.), а направленная на получение прибыли. Значит, предприниматель есть субъект хозяйствования (наряду с предприяти-

ями – юридическими лицами), основной целью которого является извлечение прибыли;

– предпринимательство – это осуществляемая деятельность от имени юридического лица и под его ответственность, т. е. от своего имени и под свою ответственность.

Наиболее полным является определение предпринимательства, приведенное в Гражданском кодексе Республики Беларусь, согласно которому предпринимательство – это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от:

- пользования имуществом;
- продажи вещей (произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи);
- выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Рассмотренные понятия тесно взаимосвязаны и практически взаимозаменяемы. Предпринимательство и бизнес как виды экономической деятельности отечественные и зарубежные исследователи трактуют как термины свободного хозяйствования (кроме запрещенного законодательными актами), осуществляемые частными лицами, предприятиями и организациями с целью получения дохода, производства или приобретения и продажи товаров, оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги на основе взаимной выгоды для партнеров сделки.

Предпринимательство как экономический феномен уже категории бизнеса, но в хозяйственной практике их часто отождествляют. Однако это не синонимы, не тождества, хотя и очень близкие по значению понятия. Бизнес шире, чем предпринимательство, ибо он охватывает отношения, возникающие между всеми участниками рыночной экономики, и включает в действие не только предпринимателей, но и потребителей, наемных работников, государственные структуры.

Предпринимательство – динамичный, активный элемент бизнеса, представляющий собой инициативную, самостоятельную деятельность, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность гражданами, объединениями граждан по производству

продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью получения прибыли.

Предпринимательство включает в оборот своего субъекта, предпринимателя, а не всех участников рынка. Отсюда мы можем вести речь о предпринимательском бизнесе, наряду с потребительским, трудовым и государственным.

Философией предпринимательства является свободный индивидуализм, главная черта которого – обеспечение личного процветания за счет собственных усилий, но это не противоречит интересам общества. Возможности обогащения одних не должны сдерживаться слабостями, неспособностью других. Только богатый может быть меценатом, спонсором, милосердным. Нищий не может помочь другим. Богатые люди – богатое общество. Извлекая пользу для себя, предпринимательство действует на благо общества.

Предпринимательство формирует вокруг себя определенную среду, в которой утверждается уважение к личности как таковой, сполна реализует природное честолюбие человека, его стремление к самореализации и самоутверждению, позволяет высвободить творческий потенциал людей, обеспечивает им сферу деятельности, сферу приложения своих сил и, в этом плане, выступает как тип хозяйствования. Являясь следствием демократизации общества, предпринимательство само, по мере проникновения в экономические структуры и в психологию людей, развивает и поддерживает процесс освобождения общества и личности от рутинных стагнаций производства, формирует тип мышления, образ жизни. Бизнеса без предпринимательства не бывает, это не только элемент его системы, но и фактор развития.

Развитие предпринимательства означает рационализацию экономики, повышение конкурентоспособности, избавление от балласта неиспользуемых или плохо эксплуатируемых ресурсов, более полную реализацию главного потенциала общества – человека. По этой причине предпринимательство не может быть социалистическим или капиталистическим. Оно – неотъемлемая часть бизнеса, рыночной экономики и развивается только там, где утверждается свободная рыночная среда и демократизация общества.

Всякое угнетение предпринимательства является основой для порабощения человека. Нельзя быть свободным гражданином, не имея своего дохода, своего дела. Общество, в котором все люди – наемные работники по отношению к государству, не может быть гуманным. Экономика, превращенная в единую фабрику, где все работают по

единому хозяйственному плану, отвергла предпринимательство, по своей сути. Возникшее так называемое социалистическое государство, демагогически проповедовавшее якобы свое процветание при нищем народе и разоренной, дефицитной экономике, было обречено. Практика показала, что современные социалистические тенденции знаменуют резкий разрыв со всем ходом западной цивилизации, которую современный человек создавал, начиная с эпохи возрождения, и которая была, в свою очередь, цивилизацией, основанной на принципах предпринимательства. Поэтому сегодня возврат к предпринимательству – это возврат к цивилизации и выход из тупика. Предпринимательство как элемент бизнеса не может быть отделено от труда, ведения хозяйства, от присвоения. Без труда бизнеса не бывает. Труд и предпринимательство – это процессы целенаправленной деятельности по производству материальных и духовных благ, но если для предпринимательства труд – главное условие его развития и источник создания жизненных благ, то предпринимательство – это средство, оплодотворяющее труд творчески, осознанным компонентом, содержательная, качественная сторона деятельности, характеризующаяся самопринуждением субъектов, выбравших данную деятельность, их заинтересованностью, непосредственной причастностью к конечным результатам труда.

Предпринимательство – это качественно новый эффективный тип ведения хозяйства, который требует прогрессивных способов, приемов, методов его ведения, а также конкретного собственника, хозяина производства. Хозяин (предприниматель) не будет расточительно разбазаривать свое добро, не позволит он это делать и другим.

Таким образом, предпринимательство выступает как экономическая категория, элемент бизнеса, тип хозяйствования и образ жизни.

Успех предпринимательской деятельности основан на определенном правовом и организационном оформлении. Предпринимательство в широком понимании – это деловая активность, имеющая для своего субъекта специфическую полезность, которая воплощается не только в измеряемых прибылях (или убытках), но и в достижении «нематериализованных» форм удовлетворения (лидерство, самоутверждение, соперничество и т. п.).

Наиболее четко сущность предпринимательства отражают основные его признаки.

Первый признак – независимость предпринимателей и предпринимательских структур и экономическая их самодостаточность. В основе

их поведения положена не команда сверху, а внутренние побуждения. Производственная самостоятельность в отношении – что, как и для кого производить, решается самостоятельно, исходя их экономической выгоды и рыночной конъюнктуры. Коммерческая свобода выражается в выборе путей и способов реализации своей продукции, в выборе поставщиков и покупателей, с которыми предприниматель будет иметь дело. Данные экономические связи закрепляются договорами. Производственная и коммерческая самостоятельность связана со свободой в ценообразовании. Но свободу, самостоятельность предпринимателя нельзя абсолютизировать, она всегда относительна. Предприниматель не свободен от рынка и общества.

Второй признак – личная экономическая заинтересованность. Выгода предпринимателя материализуется в стремлении получить максимальную прибыль. В рыночной экономике хозяйствующий субъект одновременно, преследуя свои особые интересы, работает и на общественные интересы. Таким образом, проявляется переплетение личных и общественных интересов.

Третий признак – личная ответственность за результаты своей деятельности. Финансовая и экономическая ответственность не расплывлена. Она лежит на конкретном предпринимателе и не перекладывается на вышестоящие органы. Все это вызывает соответствующую связь между затратами и результатами производства. Результаты производства должны быть выше всех видов затрат. Личная экономическая заинтересованность в сочетании с ответственностью постоянно заставляет и стимулирует предпринимателя работать.

Четвертый признак – новаторство и творческий поиск. Предпринимательство неразрывно связано с творческой природой человека, раскрытием его потенциальных возможностей. В конкурентной борьбе для предпринимателя важны не столько цены, сколько качество и обновление продукции, а для этого нужны новая техника и технология, новые формы организации труда, производства и управления, нестандартные решения, творческий подход к оценке ситуации. В конечном итоге предпринимательство становится своего рода способом самореализации личности.

Пятый признак предпринимательства – хозяйственный (или предпринимательский) риск. В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность приходится осуществлять в условиях неопределенности и изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конеч-

ного результата, а следовательно, возникает риск, т. е. опасность неудачи, непредвиденных потерь.

Коммерция – это торговля и связанные с ней операции, торговло-посредническая деятельность.

Носителями специфических черт бизнеса, предпринимательства и коммерции являются бизнесмен, предприниматель и коммерсант. С понятиями «бизнесмен», «предприниматель» и «коммерсант» ассоциируется «человек, занимающийся производственными, финансовыми или торговыми операциями, которые приносят ему в случае успеха материальные блага в виде дохода, прибыли, высокой зарплаты, бонусов, дивидендов и т. д.». Бизнесменом, предпринимателем может быть как собственник, так и управляющий его имуществом на правах хозяйственного ведения. Характеризуя приведенное определение понятия «предприниматель», следует отметить, что национальное законодательство предполагает приобретение им статуса субъекта права. Однако предпринимательская деятельность им строго не рассматривается как профессия.

Среди рядового обывателя в восприятии коммерции или бизнеса мало что изменилось к лучшему. Когда возникает вопрос о коммерсантах как о бизнесменах, он часто ассоциируется с теневой экономикой, обманом. Между тем полезным будет напомнить, что в Российской империи русским купцам жаловалось почетное звание «коммерции советник». Мы же окрестили подобных людей «спекулянтами и проходимцами», упрекая их во всех грехах. Ныне эти слова наполняются иным содержанием. Можно полагать, что в скором времени слово «спекулянт» будет означать предприимчивого, способного пойти на риск человека в сфере торговых сделок.

Говорят, что быть бизнесменом – это дар божий. Заниматься бизнесом может только определенная часть населения любой страны (15–20 %). Но этот дар необходимо подкреплять и развивать. Здесь главное – умение много работать. Форд, Рокфеллер, Ли Якокка, русские Демидовы стали ими благодаря упорному труду. Не каждый может занимать деньги, пускать их в оборот, возвращать с процентами, выскидывать возможность прибыльного приложения капитала. Это может сделать только тот, у кого в душе есть коммерческая жилка, и кто обладает набором деловых качеств бизнесмена. Бизнесмен должен быть эрудированным человеком, владеть комплексом знаний рыночной экономики, законов спроса и предложения, конъюнктуры рынка. Без этого бизнесмен либо купит дорого, либо продаст дешево, но в любом

случае разорится. Знать рынок – обязательное требование, а изучать его необходимо бесконечно и постоянно. Человек, не взявший себе за правило постоянно следить за рынком, вряд ли сможет рассчитывать на серьезный успех.

С социальной точки зрения бизнес и предпринимательство – это деловая активность человека, тип его поведения, основанные на системе рыночных правил. Это движущая сила экономического развития (рис. 1.1).

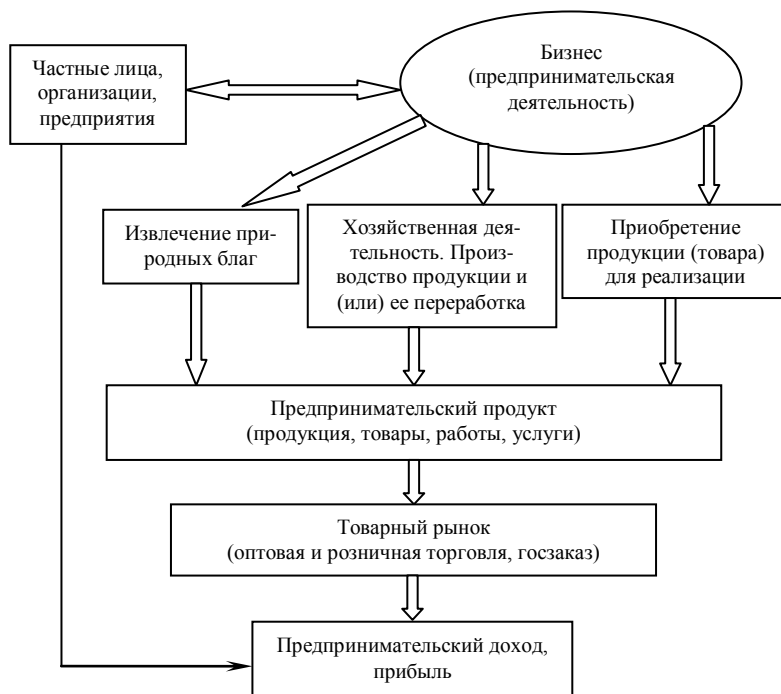


Рис. 1.1. Сущность бизнеса (предпринимательской деятельности)

Для *современного бизнеса и предпринимательства* характерны:

- наличие в собственности определенных материально-денежных ресурсов, на основе которых производится (или приобретаются) продукция, товары, работы, услуги;
- выгодный сбыт, успешная торговля;
- способность делать деньги;

- особые качества человека, его природная склонность к накоплению, стремление к тому, чтобы доход превышал расходы;
- свобода человека, который берет на себя смелость принимать ответственные решения и может поступать так, как считает нужным;
- прерогатива творческих личностей, сфера человеческой деятельности, основу которой составляет творчество;
- способность объективно оценивать реалии жизни и рыночной экономики, здравый взгляд на жизненные перипетии и определенное отношение к собственному делу;
- готовность рисковать и добровольно брать на себя всю ответственность за результаты своей деятельности;
- самостоятельная, независимая и инициативная деятельность, осуществляемая от своего имени, под свою моральную, социальную и финансовую ответственность, направленная на получение выгоды, личного дохода, прибыли.

Из сказанного следует, что бизнес и предпринимательство – это производительный и плодотворный труд бизнесменов (предпринимателей), их целенаправленная работа, профессиональное занятие, общественно полезная деятельность, способ мышления и определенный стиль хозяйственного поведения инициативного субъекта, формирующий у человека хозяйственную мотивацию, благодаря которой к трем факторам сельскохозяйственного производства (земля – труд – капитал) добавляется четвертый – мотивация.

Изложенная позиция понимания бизнеса предполагает формирование положительного к нему отношения людей. Правила бизнеса необходимо усвоить каждому человеку. В общественном сознании населения развитых стран в последнее время утвердилось мнение, что посредством бизнеса создается богатство нации, а людей, занимающихся бизнесом, принято считать ее золотым фондом.

Содействие бизнесу следует рассматривать как одну из функций государства. В этой связи важно заметить, что около столетия назад США провозгласили принцип «учиться бизнесу» и успешно воплотили его в жизнь. В настоящее время они имеют самую развитую, зрелую систему бизнес-образования.

По *сферам деятельности* предпринимательство различают в зависимости от его участия в определенном секторе экономики: в легкой и пищевой промышленности, образовании, здравоохранении. Предпринимательство на селе, в агропромышленном комплексе называется **агробизнесом**.

1.2. Агробизнес и аграрные отношения

Агробизнес – сектор рыночной экономики, получивший с 1955 года распространение в развитых странах и определяющий отрасли, связанные с сельхозпроизводством как единый комплекс. Ядром комплекса служит сельское хозяйство, конечной продукцией выступает только продовольствие.

Напомним, что производство сельскохозяйственной продукции является материальной основой для развития всех отраслей народного хозяйства, в то же время это первое условие жизни непосредственных производителей и всякого производства вообще. По оценкам многих видных экономистов, доля сельскохозяйственной продукции в розничном товарообороте страны составляет 65–70 %.

В современных условиях проблемы развития сельского хозяйства для всего человечества обретают чрезвычайную актуальность в связи с обострением так называемой продовольственной проблемы.

Продовольственная проблема в узком смысле – недостаток продовольствия (в целом или отдельных его видов), обусловленный различными причинами (засуха, град, войны, правительственные перевороты, низкий уровень развития сельского хозяйства и т. д.). Продовольственная проблема в широком смысле – комплекс экономических, технологических, социальных, демографических и политических проблем производства, распределения и потребления продовольствия.

История человеческого общества всегда была связана с решением продовольственной проблемы, конкретные формы проявления которой чрезвычайно многообразны: от временной нехватки отдельных продуктов питания до массового голода, проявляющегося как в локальной форме в отдельном регионе (например, Поволжье в России), так и в глобальных масштабах (ежегодная смертность в 70-х годах XX века непосредственно от голода достигала 30–40 млн. человек).

Первые упоминания об обострении продовольственной проблемы в Европе и Азии относятся к X–XI векам. На Руси летописи XI века описывают массовый голод в 1024, 1030–1031 годах. Обострение этой проблемы в ряде стран в XVIII веке послужило основой для возникновения теории Т. Мальтуса, согласно которой причиной непреходящего характера мировой продовольственной проблемы служит только рост народонаселения. На протяжении XX века продовольственная проблема периодически приобретала кризисный характер, что обусловило появление ряда оценок перспектив мирового продовольственного по-

ложения. Так, в прогнозах В. Леонтьева, Г. Канна (США), Я. Тинбергена (Нидерланды) и других утверждается, что уже к концу XX века темпы роста рождаемости в развитых и развивающихся странах существенно снизятся и что эти страны имеют все необходимое для дальнейшего успешного развития своего собственного сельского хозяйства.

В современных условиях сельское хозяйство развивается не изолированно от других отраслей народного хозяйства. Оно базируется на межотраслевой системе, охватывающей сельское хозяйство и смежные с ним отрасли экономики, которые поставляют ему, с одной стороны, средства производства (сельскохозяйственные машины, инструменты и т. д.), а с другой – перерабатывают сельскохозяйственное сырье и доводят продукты питания до конечного потребителя.

Многоотраслевая подсистема, выражающая взаимосвязь и взаимодействие сельского хозяйства и сопряженных с ним отраслей национальной экономики – от производства сельскохозяйственной техники до реализации и переработки сельхозпродукции, – составляет агропромышленный комплекс (АПК).

Образование АПК обусловлено объективным переходом сельского хозяйства к машинной стадии производства в условиях научно-технической революции (НТР), которая значительно расширила технологические и экономические связи сельского хозяйства с другими отраслями народного хозяйства. Сегодня все отрасли национальной экономики прямо или косвенно участвуют в функционировании АПК, и, собственно, сельское хозяйство находится в зависимости от сложных отраслей экономики. Эта зависимость реализуется в том, что сельскохозяйственный продукт на пути к конечному потребителю впитывает в себя стоимость:

- во-первых, средств производства, произведенных в машиностроении, химической, комбикормовой промышленности и т. д.;
- во-вторых, переработки на предприятиях пищевой промышленности;
- в-третьих, реализации готовой продукции предприятиями торговли.

Комплексный характер производства и использования сельскохозяйственной продукции и продовольствия послужил основой формирования агробизнеса.

Агробизнес – экономическая деятельность в системе АПК, занятие, дело, приносящие прибыль, доход. Они направлены на удовлетворение

потребности общества в сельскохозяйственной продукции. Основу агробизнеса составляет единый рынок, а его экономическую базу – сельскохозяйственный и агропромышленный рынки.

В западной экономической литературе агробизнес определяют как совокупность всех операций по производству и распределению услуг в области снабжения сельского хозяйства, производственных операций на фермах, операций по хранению, переработке, реализации сельскохозяйственного сырья и предметов потребления, созданных из него.

Объектами изучения дисциплины «Агробизнес» являются частное (индивидуальное) и коллективное предпринимательство в сельской местности, коммерческие организации аграрного профиля, а предметом – процессы экономических отношений, характеризующие предпринимательские аспекты деятельности.

Важнейшей составной частью агробизнеса является продовольственный комплекс (ПК), который включает отрасли переработки сельскохозяйственного сырья пищевого назначения. Так, в США, где наиболее мощный агробизнес, на долю ПК приходится $\frac{9}{10}$ производимой сельскохозяйственной продукции.

Индустриальное развитие сельского хозяйства сопровождается следующими прогрессивными закономерностями:

- во-первых, сокращением численности занятых в сельском хозяйстве. Перемещение части труда, необходимого для производства сельскохозяйственной продукции, из прежних отраслей растениеводства и животноводства в сферу отраслей промышленности, строительства, торговли – явление прогрессивное, ибо позволяет более рационально использовать денежные, материальные и трудовые ресурсы общества в целом;

- во-вторых, уменьшением нетоварной части продовольствия, потребляемой сельским населением;

- в-третьих, увеличением доли городского населения.

Современный агробизнес включает следующие основные сферы деятельности:

- производство сельскохозяйственной продукции;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- хранение сырья и продуктов его переработки;
- торговля сельскохозяйственным сырьем и продуктами его переработки;
- производственный агросервис;
- социальный агросервис.

Экономическими формами взаимосвязи сельского хозяйства и промышленности при этом выступают концерны и агрофирмы. При концерне сельскохозяйственные предприятия объединяются между собой по горизонтали, а затем по вертикали идет объединение со смежными перерабатывающими предприятиями. Инициатором подобной интеграции может выступить либо промышленное предприятие, либо объединение сельскохозяйственных предприятий.

Агрофирма формируется на базе отдельного сельскохозяйственного предприятия за счет открытия при нем перерабатывающих участков, консервных заводов, винодельческих или спиртовых заводов, овощехранилищ, колбасных цехов и т. д.

1.3. Особенности агробизнеса в аграрном производстве

Особенности агробизнеса обусловлены тем, что главным объектом предпринимательской деятельности являются сельскохозяйственное производство, агрогородки, малые и средние города.

Основной особенностью агробизнеса является то, что он осуществляется на земле, являющейся главным средством производства. Поэтому каждый предприниматель должен учитывать специфические ее свойства:

- земля не может быть заменена другим средством производства. Вот почему возникает необходимость не только постоянно поддерживать плодородие почвы, но и всемерно повышать его;

- земельные участки различаются качественными характеристиками, что в значительной мере определяет выбор возделываемых культур;

- использование земли зависит от природно-климатических условий, которые могут существенно изменяться в пределах области, района.

Все эти особенности предопределяют различные направления специализации сельскохозяйственных предприятий. И все же основные сложности и риск в организации предпринимательства в сельском хозяйстве связаны с природно-климатическими условиями: осадками, продолжительностью вегетационного периода, солнечной радиацией, среднегодовыми температурами и др.

Все перечисленное – составные части понятия «биоклиматический потенциал».

Непредсказуемость конечных результатов хозяйствования – одна из негативных сторон предпринимательства в сельском хозяйстве.

Нередко бывает так, что значительные инвестиции в производство из-за неблагоприятных природно-климатических условий или стихийных бедствий не дают желательных результатов.

Сельское предпринимательство, как и любое другое, связано не только с производственным, но и рыночным, финансовым риском.

Однако в предпринимательской деятельности на селе есть и привлекательные черты:

- сельский хозяин находится в органической связи с природой;
- процесс труда протекает на свежем воздухе;
- при нормальном функционировании сельскохозяйственного производства и благоприятных погодных условиях достигаются высокие результаты, которые обеспечивают значительную массу прибыли. И риск, таким образом, становится оправданным.

Особенность агробизнеса заключается также в том, что в сельском хозяйстве в качестве специфических средств производства и предметов труда используются живые организмы (растения и сельскохозяйственные животные), которые развиваются и живут по естественным биологическим законам и закономерностям. Процесс производства тесно переплетается с их ростом и развитием. Для успешного развития агробизнеса необходимо хорошо знать не только сельскохозяйственную технику, экономику и организацию производства, но и технологические и биологические закономерности формирования продуктивности живых организмов, роста, развития растений и животных.

В сельском хозяйстве текущие затраты на оборотные средства, как правило, предшествуют поступлению денег в виде дохода от реализации продукции. Временной период между этими процессами может быть большим или меньшим в зависимости от характера и специфики агробизнеса. Например, чтобы получить доход от реализации овощей, необходимо выращивать их в открытом грунте почти полгода и организовать хранение в определенных условиях. Выращивание и откорм скота длятся около двадцати месяцев. В связи с этим предприниматель в аграрной сфере должен учиться формировать расходы и доходы в течение всего хозяйственного года, уметь ожидать выгоду.

В сельском хозяйстве неуклонно и быстро возрастает ценность земли как ресурса, что связано с ростом спроса на сельскохозяйственную продукцию в связи с увеличением численности населения и сокращением земель сельскохозяйственного назначения по

причине их отвода под промышленное и городское строительство. Уменьшение пашни в расчете на душу населения в значительной степени связано и с отчуждением сельскохозяйственных земель для общегосударственных нужд, а также с исключением их из оборота вследствие эрозии почв, заболачивания, засоления, загрязнения и других причин. Это ставит проблему эффективного использования возделываемых земель, создания искусственного барьера на пути выбытия земель из сельскохозяйственного оборота.

В сельском хозяйстве часть продукции (около 20 %) не выходит из сферы сельскохозяйственного производства, а потребляется в нем. Так, часть зерна или картофеля хранится на семена под урожай будущего года, часть потребляется в самом сельском хозяйстве и только часть в товарном виде реализуется на сторону. Наряду с постройками, машинами и механизмами здесь в процессе производства участвуют и такие специфические фонды, как рабочий и продуктивный скот, плодово-ягодные насаждения, корма, семена, молодняк животных на откорме и т. д.

Следующей особенностью агробизнеса является то, что агрогородки, малые и средние города рассредоточены, во многих из них недостаточно развита рыночная инфраструктура, на которую всегда рассчитывает предприниматель. Это тормозит технический прогресс, вызывает отток трудовых ресурсов из села.

Особенность агробизнеса также состоит в невысокой платежеспособности сельских потребителей предпринимательского продукта.

Кроме названных естественных, имеется целый комплекс организационно-экономических факторов, присущих особенностям сельскохозяйственного производства. Ранее речь шла о земле как о ресурсе и факторе производства, однако она выступает и объектом деятельности других факторов, например капитала (физического и финансового). От того, какая техника и технология применяются в сельском хозяйстве, зависит эффективность агробизнеса.

Результативность агробизнеса тесно связана с формами хозяйствования на земле. Исторический опыт показал преимущества частной собственности перед общественной. Однако следует учитывать то, что частная собственность использует разные формы хозяйствования – индивидуальную, семейную, коллективную, государственную. Уровень развития сельского хозяйства в них незначительно связан с наличием или отсутствием частной собственности.

Современная история подтверждает определяющую роль форм хозяйствования. Так, в Дании, Голландии самыми эффективными оказались государственные сельские хозяйства, а в Израиле – государственно-кооперативные предприятия; в Китае мелкотоварное крестьянское хозяйство совершило настоящую революцию в обеспечении населения продовольствием. Среди стран СНГ самая благоприятная обстановка сложилась в сельском хозяйстве Республики Беларусь. Здесь частный сектор, включая и личное подсобное хозяйство, дает около 40 % валового внутреннего продукта, остальная часть производится в государственном секторе.

Названные и другие особенности нельзя не учитывать, они оказывают определенное влияние на цели и мотивы, становление и высокоэффективное функционирование агробизнеса.

1.4. Цели и мотивы агробизнеса

Цель агробизнеса – максимизация дохода в условиях наиболее полного обеспечения спроса на сельскохозяйственную продукцию. Такое понимание агробизнеса позволяет рассматривать его как систему координации обеспечения сельского хозяйства необходимыми ресурсами и осуществления последовательных стадий производства, переработки и распределения продовольствия и технического сырья.

Цель – это как бы заранее спланированный и принятый результат хозяйственной деятельности. Задачи – это шаги, которые необходимо предпринять для достижения поставленной цели. При постановке целей необходимо иметь в виду, что они могут быть:

- краткосрочными;
- среднесрочными;
- долгосрочными.

Краткосрочные цели – это цели, которые могут быть достигнуты менее чем за год. Они, в случае достижения, обеспечивают немедленный результат. Среднесрочные цели требуют для своего осуществления от одного до пяти или десяти лет. Они используются в качестве базы для долгосрочных целей. Примерами среднесрочных целей являются: строительство помещений для скота, приобретение основных фондов, покупка фермы. Для осуществления долгосрочных целей требуется более десяти лет. Это элемент стратегического планирования. При постановке целей необходимо руководствоваться следующими соображениями:

1. Цели должны быть «вашими», т. е. в определении целей предприятия должны участвовать руководство и главные специалисты;

2. Цели лучше всего излагать в письменном виде. Только в этом случае вы будете относиться к ним ответственно и следить за их реализацией с последующей оценкой;

3. Цели должны быть реалистичны и достижимы. Их осуществление должно быть согласовано с возможностями предприятия и ни в коем случае не превышать их. При этом исключительно важен факт обеспеченности предполагаемых нововведений доступными предприятию ресурсами;

4. Цели должны быть обязательно привязаны к определенным датам, срокам исполнения, причем сроки могут корректироваться в зависимости от возможностей и обстоятельств в плане обеспеченности ресурсами и требований продовольственных рынков;

5. Цели должны быть совместимыми. Конкуренция между целями – т. е. их взаимная конфликтность может стать одним из главных сдерживающих факторов при реализации достаточно полно продуманных решений.

Профессионально подготовленные менеджеры хорошо понимают, что цели действительно конкурируют между собой «за деньги и время». Здесь определяющими выступают такие факторы, как:

- стоимость отдельных проектов;
- время на осуществление этих проектов;
- приоритетность целей, предусматриваемых в отдельных проектах.

Здесь важно научиться выполнять (а следовательно, планировать к исполнению) в первую очередь наиболее значительные мероприятия, избегая необходимости попадания из одной кризисной ситуации в другую.

При реализации целей необходимо использовать следующие чисто технические управленческие инструменты.

1. Регулярно осуществлять проверку хода реализации целей.
2. Использовать сэкономленное время и усилия мудро и эффективно.
3. Фиксировать намерения в памятке: «Дела, которые необходимо осуществить».
4. Контролировать медленно реализуемые или совсем нереализуемые цели. При этом необходимо выяснить, достаточно ли финанси-

вания? Являются ли цели реалистичными? Нет ли необходимости в получении внешних консультаций?

5. Необходимо корректировать цели в случаях изменения ресурсной базы, особенно если по каким-либо причинам ресурсы предприятия стали использоваться более эффективно.

Как отмечалось ранее, агробизнес, предпринимательская деятельность на селе направлены на получение прибыли. В связи с этим прибыль часто считают важнейшей и единственной целью предпринимателя. Вместе с тем спектр целей агробизнеса гораздо шире и многообразнее. Он включает коммерческие и социальные цели. Безусловно, при этом доминируют коммерческие цели. Получение прибыли, ее увеличение являются главными целями, так как именно это играет ведущую роль в достижении других коммерческих и социальных целей. Размер прибыли – это мера успеха предпринимателя, побудительный мотив к действию и важнейший источник финансирования развития.

Социальные аспекты агробизнеса заключаются в обеспечении населения продуктами, необходимыми для жизнедеятельности, дефицит которых воспринимается как бедствие и требует реагирования с учетом закономерностей формирования и тенденций развития мирового продовольственного рынка.

Учитывая эти факторы, а также закономерности развития мировой продовольственной системы, разработанная в Беларуси стратегия социально-ориентированной экономики базируется на продовольственной безопасности, предполагающей достаточность и доступность продовольствия в обществе, что возможно только на основе агробизнеса. Производство продовольствия должно быть достаточным по количественным параметрам и эффективным по качественным и экономическим характеристикам. Это означает, что объемы отечественного производства должны приближаться к самообеспечению по научно обоснованным нормам потребления. Кроме того, производство должно отличаться высокой эффективностью при экспортной ориентации, обеспечивая достаточную окупаемость ресурсов, а продукция обладать необходимыми потребительскими свойствами, высокими качественными характеристиками, быть экологически безопасной для здоровья человека, конкурентоспособной и пользоваться спросом на рынке. Это означает, что сфера национального агробизнеса должна иметь «запас прочности» в виде внутренних возможностей устойчивого и эффективного развития в условиях глобализации.

К социальным аспектам агробизнеса относятся: содействие повышению привлекательности и жизненного уровня сельского населения, совершенствование инфраструктуры сельских поселений, развитие жилищного строительства, коммунального обслуживания, модернизации дорог и транспортного обеспечения, развитие образования, здравоохранения, культуры, спорта, торгово-бытового обслуживания агробизнеса.

Таким образом, основным побудительным мотивом для предпринимателей в аграрном секторе служит получение прибыли. Она необходима для развития предпринимательской фирмы, расширения своего дела и стимулирования занятых работников. И все же, как показывает опыт, это – не определяющий мотив.

Мотивы или мотивации – это побуждение к действию. Побуждения бывают наследственно закрепленные и приобретенные на основе опыта. Их можно также подразделять на внутренние (мотивы) и внешние (стимулы). Внутренние мотивы побуждаются самим организмом. Что касается трудовой деятельности бизнесмена, то мотивы бывают различные.

Наиболее существенными мотивами при организации собственного дела являются:

- неудовлетворенность своим материальным и социальным положением;
- объективное желание жить лучше;
- стремление человека улучшить свое экономическое, материальное и социальное положение в обществе.

Среди других мотивов к занятию предпринимательской деятельностью можно выделить:

- возможность самовыражения личности;
- возможность включения в производство части финансовых средств населения, дополнительных трудовых и других ресурсов;
- желание граждан законным путем повышать свои доходы;
- возможность заниматься активным, приносящим дополнительный доход видом деятельности.

1.5. Формы, виды, объекты и субъекты агробизнеса

Правомерными являются любые формы предпринимательства, осуществляемые в рамках общественно полезной деятельности и закона. К ним на равноправной основе относятся частное и коллективное

предпринимательства, осуществляемые субъектами предпринимательства на основе собственности граждан, а также имущества, полученного и используемого на законном основании. Таким образом, могут создаваться и действовать предприятия, находящиеся в частной, государственной, муниципальной собственности и собственности общественных организаций.

В сельском хозяйстве, в агропромышленном комплексе, как и в других отраслях экономики, предусмотрено существование следующих форм агробизнеса.

1. Единоличный (частный) – осуществляется независимым предпринимателем-собственником.

2. Коллективный – осуществляется на основе коллективной, или персонифицированной, собственности.

3. Корпоративный – объединение, союз предпринимателей-собственников, каждый из которых имеет свою долю в объединенном капитале.

4. Государственный – осуществляется государственными органами управления.

5. Контрактный – осуществляется профессиональным менеджером, который на контрактной основе с собственником имущества выполняет функции предпринимателя, наделен правами и обязанностями бизнесмена, несет определенную ответственность, рискует и ставит перед собой главные цели – развитие производства и получение прибыли.

Перечисленные выше формы агробизнеса позволяют регистрировать следующие виды предприятий: государственные, муниципальные, частные, индивидуальные (семейные), полные товарищества, смешанные, товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества закрытого типа, акционерные общества открытого типа, объединения предприятий.

Предпринимательство может осуществляться без применения и с применением наемного труда, без образования и с образованием юридического лица. Особой формой предпринимательства является предпринимательская деятельность, осуществляемая руководителем предприятия, если он по контракту с собственником имущества предприятия наделен всеми правами и обязанностями и несет полную ответственность, установленную законодательством для предпринимателя. Предпринимательством могут заниматься любой гражданин страны, не ограниченный в правах; группа граждан (партнеров) – коллектив предпринимателей; любой иностранный гражданин или лицо без

гражданства, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами.

Виды предпринимательской деятельности. Выделяются следующие виды предпринимательской деятельности: производственное предпринимательство, коммерческое, финансовое.

Кроме этого в последние десятилетия во всех экономически развитых странах мира выделяется, обособливается такой самостоятельный вид предпринимательства, как консультативный (консалтинг) (рис. 1.2).

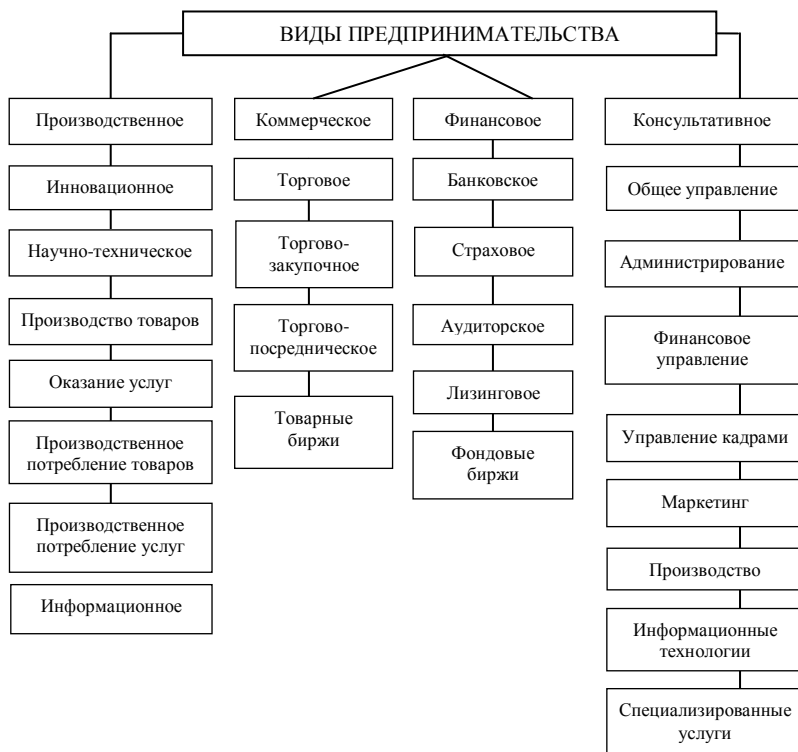


Рис. 1.2. Виды предпринимательской деятельности

К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать потребителям, покупателям товаров. Формальным завершением переговоров может служить контракт между предпринимателем и будущими покупателями товара.

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. Однако именно эта сфера деятельности при переходе к рыночной экономике претерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятия.

Наибольшее развитие в первые годы перехода к рынку получило коммерческое предпринимательство. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная ранее, стала стремительно развиваться, главным образом как частное, индивидуальное предпринимательство. Сюда направляли свои усилия многие энергичные, инициативные люди.

Коммерческое предпринимательство характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Они выражают основное положение коммерческого предпринимательства. Суть этого вида предпринимательства представляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. перепродаже товаров и услуг.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции, приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. По-

нятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций. Коммерческой сделке должен предшествовать маркетинговый анализ рынка, в результате которого прогнозируются объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

Что касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности. И в том и в другом случае предпринимателю необходимо сбыть свой товар.

Особым видом предпринимательской деятельности является финансовая (или финансово-кредитная). Сфера ее деятельности – обращение, обмен стоимостей. Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др.

В последние годы все большее развитие получает такая перспективная форма, как консультативное предпринимательство. Оно имеет множество направлений (см. рис. 1.2). Слово «консультант» происходит от латинского – советующий. Под этим словом понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название «консалтинг». По определению Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

Объектами агробизнеса (предметами, на которые направлена предпринимательская деятельность) является все то, что может удовлетворять спрос на аграрном рынке, чью-либо потребность.

Агробизнес всегда сопряжен с единовременными инвестициями (капитальными вложениями в основные средства производства) и еже-

годными текущими затратами. Без этого практически невозможно обеспечить его эффективное функционирование. Пожалуй, только консалтинг – область предпринимательской деятельности, в которой можно начать успешно работать практически с нулевым начальным капиталом. Фактически необходимы только компьютер, телефон, факс и свежие профессиональные идеи. И в оборотных средствах нужды практически нет. Ведь основа себестоимости консультационных услуг – оплата труда специалистов-консультантов.

Объектами агробизнеса являются:

- предпринимательский продукт (продукция, товары, работы и услуги);
- факторы производства (основные средства производства, земля в рыночном обороте);
- производственные ресурсы (трудовые, финансовые, технические, энергетические и др.);
- природные блага.

Предпринимательский продукт занимает наибольший удельный вес в объектах агробизнеса. В составе предпринимательского продукта особое место отводится производству продукции растениеводства и животноводства, оказанию производственных услуг и выполнению сельскохозяйственных работ.

Под *производственной услугой* понимают определенный вид действий и деятельности производственного назначения. Набор услуг весьма разнообразен.

Производственные услуги в сельском хозяйстве можно сгруппировать следующим образом:

- материально-техническое снабжение и обеспечение;
- ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственной техники и оборудования;
- производственное обслуживание (агрохимическое, энергетическое, мелиоративное);
- строительные работы и услуги;
- консалтинговые работы и услуги.

Сельскохозяйственная работа – это трудовая деятельность по выполнению комплекса технологических операций и процессов, преимущественно в земледелии и растениеводстве. Известно, что производственную операцию в растениеводстве необходимо выполнить здесь и сейчас. Промедление приводит к большим потерям.

К сельскохозяйственным работам, которые могут быть объектом агробизнеса, относятся механизированные работы:

- обработка почвы;
- посев и посадка сельскохозяйственных культур;
- заготовка кормов;
- уборка урожая;
- комплекс технологических работ по возделыванию и уборке отдельной сельскохозяйственной культуры (картофеля, сахарной свеклы, овощей).

Субъектами агробизнеса (участниками предпринимательской деятельности) считаются те, кто предлагает объект агробизнеса или его потребляет.

Участниками (субъектами) агробизнеса являются:

- предприниматели (индивидуальные и коллективные), их объединения (могут быть партнерами и конкурентами);
- индивидуальные и коллективные потребители, их объединения;
- наемные работники (на контрактной или иной основе);
- государственные органы управления (республиканского или местного уровня).

Главными субъектами агробизнеса являются *бизнесмен, предприниматель* – как индивидуальный (физическое лицо), так и коллективный (юридическое лицо). *Физическое лицо* – любой гражданин, принимающий участие в производстве предпринимательского продукта или его сбыте. *Юридическими лицами* являются организованные коллективы (коммерческие предприятия и организации, фирмы и ассоциации), наделенные правами выступать в качестве ответчиков в случае возникновения конфликтных ситуаций и имеющие соответствующие признаки. Юридическим лицом на рынке выступает также государство в виде исполнительных и распорядительных органов.

Юридическое лицо может рассматриваться как имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности. В этом случае оно является не субъектом предпринимательства, а его объектом. Любое юридическое лицо может одновременно рассматриваться как субъект и объект предпринимательской деятельности.

По отношению к конкретному предпринимателю его коллеги (другие предприниматели) могут быть партнерами (участниками совместной деятельности или совладельцами) и конкурентами (соперниками в производстве и сбыте предпринимательского продукта).

Потребители – равноправные участники агробизнеса. Если для предпринимателя деловым интересом является получение прибыли или иной выгоды, то для потребителя – приобретение товара (услуги), который наилучшим образом удовлетворяет его потребности при наименьших расходах.

Наемные работники – физические лица, которые участвуют в агробизнесе и реализуют свой экономический интерес через работу на контрактной или иной договорной основе. Выгода для них – заработок, личный доход, получаемый в результате выполнения трудовых обязательств. Их трудовые отношения строятся на основе коллективного договора, контракта и в соответствии с Трудовым кодексом.

Органы государственного управления участвуют в агробизнесе путем осуществления приоритетных государственных программ. Основная их роль заключается в том, чтобы помогать и стимулировать предпринимателей участвовать в выполнении государственного продовольственного заказа, сформулированного в этих программах, не подавлять их деловую инициативу, направлять ее в нужное русло в интересах государства.

В агробизнесе могут быть номинальные и реальные субъекты. Субъекты агробизнеса тесно связаны друг с другом. Каждый из них занимает свою нишу в предпринимательстве и функционировании рынка, оказывая услуги другим субъектам рыночных отношений.

Бизнесмен в первую очередь сталкивается с вопросами, касающимися выбора вида и формы предпринимательства, сферы деятельности и организационно-правовой формы. Решение этих вопросов в большой степени зависит от тех функций, которые предприниматель возлагает на себя, и которые будет выполнять. Основные функции агробизнеса находят отражение в видах (направлениях) и формах предпринимательской деятельности.

Основные виды (направления) агробизнеса показаны на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Организационно-правовые формы предпринимательства

Как видно, формы и виды агробизнеса весьма разнообразны и требуют профессионализма, знаний и умений.

Виды (направления) и формы агробизнеса функционируют не изолированно, а в конкретных условиях, которые составляют в совокупности предпринимательскую среду.

2. АГРОБИЗНЕС И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

2.1. Понятие среды агробизнеса. Внутренние и внешние факторы и их влияние на результативность агробизнеса

Предпринимательская среда есть совокупность объективных экономических законов, государственных органов управления, объектов и

субъектов хозяйствования, находящихся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости и оказывающих непосредственное влияние на результативность работы конкретных предпринимателей (бизнесменов).

Предприниматель постоянно находится во взаимоотношениях с другими хозяйствующими субъектами, собственниками на рынке приобретения и потребителями на рынке сбыта. Рассматривая эти взаимоотношения, следует отметить, что влияние их отдельных составляющих на результаты агробизнеса далеко не одинаковое. Поэтому каждый предприниматель должен уметь выявлять и учитывать наиболее существенные факторы этих взаимоотношений и вырабатывать эффективные способы реагирования на их воздействие.

На организацию влияет множество факторов. Но для практических целей обычно рассматривают наиболее значимые из них, которые, по мнению большинства авторов, можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

Факторами внутри самой организации (внутренними) являются цели, структура, задачи, технология, кадры.

Цели – это желаемый результат, к которому стремится группа, работая вместе. Руководство разрабатывает цели и сообщает их членам организации. Это весьма важный процесс, поскольку он дает возможность знать, к чему следует стремиться. Осуществляется процесс определения цели через функцию планирования. Управлять – это прежде всего планировать. Планирование по своему содержанию означает разработку программы действий на определенный период и путей ее выполнения. Процесс планирования предполагает поиск ответа на следующие вопросы:

- 1) что мы имеем? (В каком состоянии находится организация, какие мы имеем ресурсы?)
- 2) в каком направлении необходимо двигаться? (Какие задачи необходимо решить?)
- 3) что будет мешать решению поставленных задач?
- 4) какие и в каком количестве потребуются дополнительные ресурсы?

Планирование помогает бизнесменам, менеджерам более эффективно реагировать на изменения внешней среды.

Структура организации – это взаимоотношения подразделений и уровней управления, построенные таким образом, чтобы наиболее эффективно достичь целей организации. Структурой закрепляются разделение труда, процессы координации, контроля и др.

Задачи – это предписанная работа, серия работ или часть работы, которая должна быть выполнена установленным способом и в установленные сроки. Задачи предписываются не работнику, а должности. На основе решения руководства о структуре каждая должность включает ряд задач, каждая из которых является составной частью общего вклада в достижение целей организации. Если задача выполняется предписанным способом и в установленные сроки, то организация будет действовать успешно.

Технология и задачи тесно связаны между собой. Выполнение задачи предусматривает использование конкретной технологии как способа преобразования ресурсов, поступающих на входе, в конечный результат на выходе.

Кадры. Организация, руководители и подчиненные – это группы людей. Руководители достигают поставленных целей через других людей. Значит люди – центральный фактор в любой организации. Поэтому бизнесмены, менеджеры должны хорошо понимать различные аспекты человеческой переменной: индивидуальные особенности людей, поведение людей в группах, деятельность руководителя в роли лидера и его влияние на поведение подчиненных.

На организацию воздействуют также многие факторы внешней среды, которые можно разделить на: а) переменные прямого и б) косвенного воздействия.

а) Факторы внешней среды прямого воздействия:

- поставщики;
- потребители;
- конкуренты;
- законы;
- государственные органы.

Поставщики. Зависимость между организацией и поставщиками, обеспечивающими ее необходимыми ресурсами, является наиболее ярким примером прямого воздействия среды на деятельность организации. Ее эффективность во многом определяется своевременным и на приемлемых условиях обеспечением энергетическими, материально-техническими, финансовыми и трудовыми ресурсами.

Потребители. Выживание организации и ее эффективная деятельность зависят от способности находить потребителя и удовлетворять его запросы. Потребители определяют почти все, что относится к результатам деятельности организации, поскольку они решают, какие товары и услуги и по какой цене для них предпочтительны.

Конкуренты. Этим фактором нельзя пренебрегать и его невозможно оспаривать. Если не удовлетворять запросы потребителей столь же эффективно, как это делают конкуренты, то предприятие может разориться. В условиях рынка, зачастую, не потребители, а конкуренты определяют, что можно продать и какую цену запросить.

Для того чтобы с честью выйти из конкурентной борьбы, руководители должны активно способствовать нововведениям, с тем чтобы превратить свою организацию в более эффективную, чем все остальные в данной отрасли.

Законы и государственные органы. Организации должны соблюдать законы своей страны и требования органов государственного управления, которые находят отражение в налоговой, ценовой, кредитно-финансовой политике и др. Государственные органы вводят собственные требования, зачастую имеющие силу законов.

Руководству необходимо также учитывать факторы косвенного воздействия внешней среды, хотя их влияние на агробизнес не столь заметно, как факторов прямого воздействия. Среда косвенного воздействия, как правило, сложнее и неопределеннее, и руководству часто приходится строить предположения, опираясь на неполную информацию, пытаясь учесть ее воздействие на организацию.

б) Факторы внешней среды косвенного воздействия:

- технология;
- состояние экономики;
- социокультурные факторы;
- политические факторы;
- взаимоотношения с местным сообществом.

Технология является одновременно фактором внутренней и внешней среды организации. Для того чтобы сохранить конкурентоспособность, все организации должны быстро отзываться на новые технологические разработки.

Состояние экономики. Руководство должно предвидеть изменения состояния экономики в стране и мире, уметь оценить степень влияния этих изменений на деятельность организации. Например, ухудшение экономической обстановки снижает возможности получения организацией капитала для своих нужд, поскольку правительство и Национальный банк, пытаясь сгладить последствия ухудшения общего состояния экономики, ужесточают условия получения кредита и повышают процентные ставки. И коммерческие банки делают то же са-

мое. Снижение же налогов, наоборот, способствует стимулированию бизнеса.

Социокультурные факторы. Установки, жизненные ценности и традиции той культурной среды, где функционирует организация, безусловно, влияют на нее и должны учитываться в деятельности организации. Например, в передовых странах рыночной экономики большинство людей имеет определенные представления об этике бизнеса. Взятка с целью получения выгодного контракта или политических выгод, фаворитизм (блат) вместо поддержки компетентности, распространение порочащих конкурента слухов считается действиями неэтичными и аморальными, хотя они и не всегда являются противоправными. В других же странах, где социокультурная среда иная, такие действия могут считаться нормой.

Политические факторы. Бизнесмены должны уметь прогнозировать и учитывать политическую обстановку. Например, отношение правящей администрации, законодательных и судебных органов к бизнесу. Эти отношения могут сказываться на налогообложении предприятий, налоговых льготах или льготных торговых пошлинах, законах в защиту прав потребителей, стандартах на безопасные условия труда и экологическую чистоту, контроле цен и заработной платы и др.

Политические изменения в стране могут привести как к благоприятным условиям для иностранных инвесторов, так и наоборот. Установление дипломатических отношений с другими странами может открыть новые рынки сбыта и источники сырья.

Взаимоотношения с местным сообществом – важнейший фактор косвенного воздействия внешней среды. Местные власти могут иметь собственные установки и законодательные акты по отношению к бизнесу. Бизнесмены должны прилагать целенаправленные усилия для поддержания хороших отношений с местной властью. Это может выражаться в финансировании школ и учреждений культуры, улучшении социальной инфраструктуры, благотворительной деятельности, поддержке молодых талантов и т. д.

Отмеченные факторы внешней среды в той или иной мере воздействуют на все организации.

Поскольку от руководства зависит выживание и эффективное функционирование организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию, и предложить подходящие способы реагирования на внешние воздействия.

Для успешного функционирования агробизнеса большое значение имеет инфраструктура, которая характеризуется разнообразием служб, организаций и учреждений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности. Это службы и сооружения, создание которых собственными силами обошлось бы предпринимателю слишком дорого. В связи с этим инфраструктура обеспечивается государством или другими хозяйствующими субъектами.

Инфраструктура в целом подразделяется на:

а) производственную, которая включает сооружения транспорта и связи по обслуживанию производственной сферы, складское хозяйство, материально-техническое снабжение и обеспечение, инженерные сети и др.;

б) непроизводственную (социальную) – здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание, пассажирский транспорт, наука и научное обслуживание, физическая культура, социальное обеспечение и др.

На развитие и повышение эффективности агробизнеса оказывает влияние также рыночная инфраструктура – система организаций и учреждений, обеспечивающих движение товаров и услуг на рынке. В ее составе выделяют:

– организационную систему – посреднические, товарные и снабженческо-сбытовые организации, биржи и т. п.;

– материально-транспортные средства, рыночное складское и тарное хозяйство, информационные системы и т. д.;

– кредитно-расчетную систему – расчетно-финансовые центры, коммерческие банки, кредитно-финансовые учреждения.

Помимо этого предприниматель нуждается в управленческой инфраструктуре, представляющей собой систему организаций и учреждений, которые осуществляют процесс управления. Эта система включает различные консультационные центры и школы бизнеса, ассоциации предпринимателей и другие структуры, которые обеспечивают предпринимателя профессиональными услугами, научными и практическими рекомендациями, связанными с освоением новых форм и методов управления бизнесом. С их помощью осуществляются его деловые связи, коммерческие операции и иные услуги.

Таким образом, предприятия (фирмы), юридические и физические лица осуществляют свою деятельность в условиях определенной предпринимательской среды.

2.2. Условия и принципы функционирования агробизнеса

Условиями функционирования агробизнеса являются природные, экономические, социальные, культурные, политические и совокупность других обстоятельств и особенностей окружающей среды, от которых зависит эффективность предпринимательской деятельности. Эти условия могут быть благоприятными и не благоприятными для развития предпринимательства.

Условия, в которых осуществляется агробизнес, можно подразделить на две группы:

- объективные, существующие вне предпринимателя;
- субъективные, касающиеся самого предпринимателя как личности.

Под *объективными условиями* функционирования агробизнеса понимают те обстоятельства и обстановку, которые оказывают определенное влияние на предпринимателя и результаты его деятельности, мало зависят от него.

В Республике Беларусь постепенно формируются определенные объективные условия и предпосылки для развития и функционирования агробизнеса.

Природно-экономические условия, в которых осуществляется предпринимательство, оказывают прямое влияние на эффективность агробизнеса. К ним относятся:

- почвенно-климатические условия;
- доступность сырья, материалов и энергоресурсов;
- сезонные условия деятельности предприятий;
- наличие автомагистралей и железных дорог, водных и воздушных путей сообщения, достаточного количества трудовых ресурсов, потребителей продукции.

Данные условия оказывают прямое влияние на размещение предприятий. Это в свою очередь оказывает влияние на расходы на доставку сырья, распределение продукции и использование рабочей силы. Хороший (или плохой) урожай зависит от природно-климатических условий, но отражается на ценах не сразу, а постепенно.

Непредсказуемость действия природных факторов на конечные результаты хозяйствования на селе – одна из негативных сторон предпринимательства в сельском хозяйстве.

Нередко бывает так, что серьезные вложения в производство из-за неблагоприятных природно-климатических условий или стихийных

бедствий не дают желаемых результатов. По этой причине сельское предпринимательство в наибольшей степени подвержено хозяйственному риску и нуждается в государственной поддержке.

Экономические условия – совокупность действующих объективных экономических законов и условий, влияющих на устойчивость и эффективность работы предприятий, организаций и прочих предпринимательских структур. Она обуславливает покупательную способность населения в приобретении промышленных и сельскохозяйственных товаров, услуг; возможность приобретения предприятиями (фирмами) органического, минерального и химического сырья, полуфабрикатов.

Складывающаяся экономическая обстановка определяет избыток или недостаток рабочей силы. Это в свою очередь влияет на уровень заработной платы работника при заключении трудового соглашения.

Экономическая обстановка определяет наличие и доступность денежных ресурсов и отсюда – возможность получения доходов на инвестированный капитал или займы. Объем инвестиций оказывает влияние на величину заемных средств, которые агробизнес готов использовать для финансирования своих деловых операций.

Влияние экономических условий на предпринимательство в значительной мере зависит от политической обстановки в стране.

В определенной степени способы управления экономикой (в том числе и АПК) формируются на основе результатов реализации политических целей и задач действующего правительства. Смена его может повлиять на степень поддержки частного предпринимательства, изменить отношения к общественному сектору. Политическая нестабильность может привести к тому, что долгосрочные инвестиции окажутся рискованными.

Важной составной частью экономических условий являются инфляционные процессы, которые снижают покупательную способность потребителей, т. е. спрос на произведенную продукцию и услуги. Снижение спроса в условиях рынка отрицательно сказывается на результатах работы в предпринимательской сфере. Новые налоги, вводимые государством, могут изменить распределение доходов и привести к переменам в покупательной способности населения (в худшую сторону). Уровень процентных ставок на капитал может сделать выгодными или невыгодными инвестиции в новые предприятия, предпринимательские проекты и т. д.

В последние годы в Республике Беларусь складываются хорошие экономические условия, формируются рыночные отношения, растёт

уровень заработной платы населения и его покупательная способность, изменяется потребность в тех или иных товарах, повышается спрос на нововведения и т. д.

Социально-психологические условия – это создание положительной атмосферы в обществе по отношению к предпринимательству.

Технологические условия – совокупность существующих технологий и техники, достижений научно-технического прогресса, которые воздействуют на организацию и эффективность предпринимательской деятельности. Она отражает уровень научно-технического развития в бизнесе. Нынешняя технология весьма расточительна по отношению к использованию энергетических ресурсов.

Низкий уровень механизации и автоматизации технологических процессов содействует нерациональному использованию имеющейся рабочей силы. Резко возрастает потребность в ней на производстве, которая не может быть обеспечена в условиях снижения рождаемости населения. Повышение уровня механизации и автоматизации в промышленных, сельскохозяйственных и торговых операциях приводит к уменьшению спроса на рабочую силу. Это непосредственно повлияет на уровень занятости населения и заработной платы.

Таким образом, технологические условия являются одним из основных факторов развития предпринимательства во всех отраслях деятельности человека.

Институциональные условия характеризуются наличием и разнообразием инструментов, с помощью которых бизнес или отдельные предприниматели могут устанавливать деловые связи (отношения) и осуществлять коммерческие операции. В состав этих институтов включают:

- банки;
- оптовых и розничных продавцов;
- специализированные фирмы и учреждения;
- агентства по изучению рынка;
- рекламные агентства;
- службы занятости населения;
- транспортные агентства или общества;
- страховые компании;
- коммунальные организации;
- поставщиков, занимающихся снабжением предприятий сырьем, запчастями, готовыми изделиями, машинами, оборудованием, оргтехникой и т. д.;

- потребителей;
- средства связи и передачи информации.

К важнейшим условиям успешного развития агробизнеса относятся:

- наличие свободного аграрного рынка в рамках таможенного союза;
- конкуренция на рынке по ассортименту и качеству продовольственных товаров и услуг;
- наличие правовых гарантий в отношении собственности, права владеть, контролировать ее использование и распределять;
- предлагаемые товары, услуги должны быть конкурентоспособными, лучше и дешевле предлагаемых на рынке другими предпринимателями.

Большое значение для агробизнеса имеют *правовые и юридические условия и предпосылки* – создание и функционирование действенного правового механизма. В Республике Беларусь уже создана и действует государственная поддержка агробизнеса. Приняты законодательные акты, которые регулируют предпринимательскую деятельность в нашей стране. Основными из них являются новый Гражданский кодекс Республики Беларусь и Налоговый кодекс. Кроме того, действуют другие специальные законы, декреты и указы Президента Республики Беларусь, постановления Правительства.

Начало агробизнеса всегда сопряжено с большим риском и определенными проблемами. Для того чтобы начатое дело не развалилось, уже на первых порах необходимо предварительно проанализировать и выполнить ряд *субъективных условий*.

Первым, важнейшим условием успешного развития агробизнеса является наличие *плодотворной идеи*, реализация которой позволит получить необходимую сумму прибыли.

Вторым условием является наличие у начинающего предпринимателя основных *качеств бизнесмена*, к которым относятся профессионализм, знания, умения и вера в собственные силы и т. д.

Это проявляется в творческом отношении к делу, свободном проявлении инициативы, постоянном стремлении к новаторству, поиску нетрадиционных решений, расширению масштабов деятельности. Обладая самостоятельностью, он берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Способность к принятию нестандартных решений, творческий подход к оценке ситуации всегда высоко ценились в деловом мире. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контракты, связи, нужных людей, документы, обходные пути – неизбежный удел предпринимателя.

Третье условие успешного развития агробизнеса – хорошее *планирование*, которое существенно облегчает дальнейшее продвижение и развитие предпринимательства, управление бизнесом и контроль за исполнением идеи.

Четвертое условие – для осуществления предпринимательской идеи необходима определенная *сумма начального капитала*. Без денег в предпринимательстве трудно добиться успеха. Нужно авансировать будущую деятельность в виде имущества и денежных средств, уметь правильно распределить их на основные и оборотные средства.

Все рассмотренные обстоятельства имеют отношение к предпринимателю как к личности и относятся к субъективным условиям.

Свобода предпринимательской деятельности в аграрном производстве сочетается с обязательным государственным регулированием условий агробизнеса, т. е. содействием организации страхования, предоставлением льготных кредитов, субсидий, обеспечением паритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, помощью в становлении и развитии агросервиса.

Важное значение для развития предпринимательства в аграрном секторе имеет наличие правовых гарантий предпринимателя со стороны государственных структур в отношении собственности предпринимателя, его прав и защиты экономических интересов.

Принципы (основные правила) успешного развития агробизнеса:

1. Экономическая самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Правда, даже в рыночной экономике полной свободы, экономической самостоятельности и независимости не существует. Предприниматель всегда в определенной степени ограничен требованиями рынка и законодательством.

2. Экономическая заинтересованность и ответственность хозяйствующего субъекта за результаты своего хозяйствования. Предпринимательский доход, экономическая выгода являются важнейшими стимулами, движущими факторами предпринимательства.

3. Планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности, разработка краткосрочных планов и долгосрочных прогнозов.

4. Творческий поиск новых для рынка товаров и услуг, освоение новых рынков сбыта, совершенствование технологии и т. п.

5. Мобильность – в предпринимательской деятельности необходимо своевременно учитывать быстро изменяющиеся требования рынка и конкретные запросы потребителей, производить только то, что востребовано и продается, а не продавать только то, что производится товаропроизводителем.

6. Хозяйственный риск и ответственность. При любых самых выверенных расчетах неопределенность риска остается.

7. Перечисленные важнейшие принципы предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Начинающий руководитель должен эффективно использовать факторы успешного бизнеса. Под **факторами** понимают существенные обстоятельства и явления, которые являются движущей силой развития агробизнеса.

Наиболее важные факторы успешного функционирования агробизнеса следующие:

- 1) учет ошибок и неудач самим предпринимателем;
- 2) планирование предпринимательской деятельности на начальной ее стадии, затем и на стадиях дальнейшего роста и расширения;
- 3) анализ и контроль всех процессов, влияющих на величину издержек, денежной выручки и суммы прибыли;
- 4) простая, но эффективная система учета хозяйственных операций и бухгалтерского учета;
- 5) прозрачная система взаимоотношений с налоговыми органами и кредиторами;
- 6) создание достаточных материально-денежных резервов и страховых запасов;
- 7) расширение круга деловых отношений, делового общения.

Успешное начало агробизнеса не гарантирует его эффективного функционирования и развития в ближайшем будущем, в перспективе. Бизнес напоминает тачку, которую толкают в гору. Как только ее перестают толкать, она непременно покатится вниз. Для успешного функционирования и развития предпринимательства необходимы постоянные усилия со стороны самого предпринимателя, прежде всего для первоначального выживания, а затем для дальнейшего развития и процветания.

Таким образом, агробизнес – особая система хозяйствования, которая может охватывать отдельное производство продукции (товара),

сервисное обслуживание или обмен. С социальной точки зрения это тип поведения агрария, основанный на системе особых правил и действий, сопровождающихся риском и неопределенностью, деловой активностью человека и движущей силой экономического развития в рыночной экономике. Агробизнес может успешно развиваться на основе учета сложившихся условий, всех факторов и принципов его функционирования.

2.3. Агробизнес (предпринимательство) в системе многофункционального развития сельских территорий и агрогородков

В условиях рыночной экономики значительно меняется спектр проблем развития села, структура сельских территорий, более обозначены трудности, с которыми сталкиваются жители села как ведущие свое хозяйство, так и не занимающиеся сельскохозяйственной деятельностью. В настоящее время меняется и трактовка понятия «политика развития села». Преобладают подходы, когда село рассматривают как территориальную, а не как секториальную единицу. В этих условиях становится очевидным, что для идентификации и формирования политики развития села недостаточно показателей, которые используются для характеристики сельского хозяйства. Поэтому страны Евросоюза формируют политику непрерывного развития села на основе актуализации необходимости использования новых направлений развития сельских территорий. Кроме того, в настоящее время расширяется содержание понятия «сельское хозяйство». Ученые и практики стали использовать понятие «многофункциональное сельское хозяйство», которое охватывает производство предметов потребления на основе его кооперации, привлекательный сельскохозяйственный ландшафт, высококачественные продукты питания и т. д. Очевидно, что все эти изменения требуют диверсификации деятельности жителей сельских территорий.

Основная цель многофункционального развития сельских территорий – рациональное использование ресурсов и создание благоприятных условий для жизни и работы жителей села. Для этого необходимы:

- 1) рационализация развития аграрного сектора путем лучшего использования земельных ресурсов и возможностей людей, изменение

структуры и снижение издержек производства в соответствии с требованиями рынка;

2) развитие малого и среднего производственного бизнеса и услуг, которые являются условием лучшего использования труда и увеличения доходов сельского населения, в том числе и крестьян;

3) использование природно-климатических условий сельских территорий для удовлетворения потребностей городского населения и организация агротуризма.

Одним из основных факторов многофункционального развития сельских территорий является расширение сферы предпринимательства как в аграрной, так и в альтернативных видах деятельности.

Предпринимательская деятельность по производству и реализации сельскохозяйственной продукции осуществляется в настоящее время в трех социально-экономических укладах:

- сельскохозяйственные организации (включая и реформированные колхозы и совхозы);

- личные подсобные хозяйства;

- крестьянские (фермерские) хозяйства.

Отличительной особенностью предпринимательской деятельности в бизнесе является частнособственническая основа, определяющая его ведение на риск и страх предпринимателя.

Каков потенциал развития предпринимательства, основанного на частной собственности, в этих укладах? В силу применения современных технологий и технических средств в земледелии и животноводстве можно прогнозировать сокращение рабочей силы в развивающихся сельскохозяйственных организациях. Для преодоления безработицы возникает необходимость создания новых рабочих мест на основе развития различных видов предпринимательской деятельности.

Что касается личных подсобных хозяйств, то многие из них имеют признаки бизнеса и могут быть отнесены к предпринимательской деятельности без образования юридического лица. Они производят сельскохозяйственную продукцию на рынок, оказывают различного рода услуги (транспортные, по обработке приусадебных участков и т. п.).

Личные подсобные хозяйства могут стать базой формирования новых рыночных предпринимательских структур (разного рода кооперативов) и создания фермерских хозяйств.

Фермерские хозяйства, являясь предпринимательскими по определению, создают условия для привлечения наемных работников за счет создания новых рабочих, а те из них, кто взял в аренду или присоеди-

нил к своему хозяйству неплатежеспособный колхоз, обеспечили работникам трудовую занятость, зарплату и стабилизировали социально-экономическую обстановку на территории.

Среди видов аграрного предпринимательства возрастающее значение приобретает производство сельскохозяйственной продукции нетрадиционными способами, связанное со спросом на рынке экологически чистых пищевых продуктов.

Наряду с аграрным бизнесом из указанных социально-экономических укладов может выделяться или на их основе создаваться так называемый альтернативный бизнес, не связанный с сельскохозяйственным производством.

На сельских территориях республики имеют перспективу следующие направления такого предпринимательства:

1) кустарничество на основе собственного ручного труда и местного сырья (дерево, кожа, лоза и т. п.), производящее изделия по типу произведений искусства или так называемые несерийные продукты, которые пользуются спросом на отечественном или зарубежном рынке;

2) работа в малых предприятиях (лесопилки, столярные мастерские, производство строительных материалов и т. п.) в зависимости от условий территории;

3) оказание услуг (на начальном этапе, как показывает опыт других стран, – это розничная торговля на основе создания сети малых магазинов с разнообразным ассортиментом);

4) агротуризм и туризм в регионах, имеющих особые культурные и природные достоинства.

Создание условий для развития предпринимательства в сельской местности вызывает также необходимость предотвратить процесс негативной «селекции» населения, когда из села уходят самые способные, образованные и энергичные люди, которые не могут найти для себя достойного занятия.

Развитие сельскохозяйственного и альтернативного предпринимательства должно привести к формированию в сельской местности среднего класса, который является основой аграрного строя стран с рыночной экономикой.

Реформирование сельскохозяйственных организаций также создает предпосылки для развития всех форм и видов предпринимательства на сельских территориях как аграрного, так и альтернативного характера, позволяет успешно решать возникающие проблемы занятости населе-

ния и роста его благосостояния. Необходимо создать привлекательные условия для инвесторов, создающих рабочие места в сельскохозяйственном и альтернативном легальном бизнесе в сельской местности, и таким образом создать условия для многофункционального развития сельских территорий.

2.4. Государственное регулирование и поддержка агробизнеса

Устойчивое и эффективное развитие агробизнеса во многом зависит от государственного регулирования как на республиканском, так и на местном уровне. Учеными-экономистами (как отечественными, так и российскими), исследовавшими процессы регулирования в агропромышленном производстве, установлено, что эффективное социально-экономическое развитие возможно лишь при оптимальном сочетании рыночных и государственных механизмов. Особенно важно такое сочетание для сельского хозяйства, где экономические процессы воспроизводства переплетаются с биологическими, естественными, где ярко выражена сезонность производства и более остро ощущаются риски.

Академик Российской сельскохозяйственной академии А. И. Костяев отмечает, что с переходом к рыночной экономике принципиально изменились условия деятельности АПК, развитие которых происходит под воздействием как рыночных механизмов, так и системы мер государственного регулирования. При этом механизм государственного регулирования призван, с одной стороны, действовать в гармонии с объективно существующими рыночными законами, а с другой – не допускать их негативного влияния на экономику отрасли.

Подъем в белорусской экономике в последние годы обусловлен в значительной степени усилением руководящих функций государства, ослабленных в начале 90-х годов. Государство не допустило обвальной неконтролируемой приватизации, характерной для других стран постсоветского пространства и послужившей причиной усугубления экономической ситуации и резкого расслоения общества по уровню доходов. Более целенаправленно и рационально использовались материальные и финансовые ресурсы, благодаря чему основные макроэкономические пропорции удалось сохранить на приемлемом уровне, не превышая предельно-критических уровней, установленных в мировой практике.

Таким образом, обязательным условием эффективного и устойчивого функционирования аграрного рынка является участие государства в его регулировании. Как отмечает В. И. Бельский, без целенаправленной политики государства сельскохозяйственное производство не может осуществлять расширенное воспроизводство, а следовательно, не может быть конкурентоспособным. В экономически развитых странах за последние два десятилетия участие государства в повышении конкурентоспособности национальных товаропроизводителей резко возросло. В США и странах ЕС огромные дотации позволяют производить конкурентоспособную продукцию и с помощью экспортных субсидий продавать ее по демпинговым ценам.

Конкурентоспособность продукции определяется, с одной стороны, качеством товаров, потребительскими свойствами, с другой – ценами. Цена является основным элементом рыночного механизма хозяйствования, через нее реализуются экономические интересы товаропроизводителей. Создав условия для осуществления процесса расширенного воспроизводства и используя сравнительные преимущества экономики сельского хозяйства (крупнотоварное производство, относительно дешевый труд и достаточно высокий профессиональный уровень работников), Беларусь сможет добиться устойчивого развивающегося конкурентного производства и на этой основе обеспечить продовольственную безопасность страны.

Учитывая системообразующую роль аграрной сферы, ее функцию ресурсовоспроизводящей отрасли, а также то, что в сельской местности проживает почти каждый третий житель республики, требуется особый подход к развитию этой территории и совершенствованию системы жизнеобеспечения в сельской местности.

Основными направлениями государственной аграрной политики, обеспечивающими достижение устойчивого развития АПК, являются: техническое перевооружение и модернизация производственного потенциала, трансформация неэффективных предприятий и развитие рыночного механизма функционирования, переход на ресурсосберегающие, наукоемкие технологии, последовательная государственная поддержка производства сельскохозяйственной продукции, социальное развитие села и т. д.

В связи с этим В. Г. Гусаков и В. И. Бельский выделяют девять факторов устойчивого сельского развития в Беларуси: финансовая поддержка сельскому хозяйству; сохранение крупнотоварного сельхозпроизводства; внедрение рыночных форм организации и управле-

ния в АПК; постепенное внедрение рыночных форм регулирования производства и рынка; социальные аспекты государственной политики; комплексное совершенствование всех сфер агропромышленного производства; научное обеспечение, сохранение и повышение плодородия земель сельскохозяйственного назначения; экологизация сельскохозяйственного производства; меры в области региональной политики.

Государственная поддержка и регулирование предпринимательской деятельности представляют собой целенаправленную работу соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов власти, которые посредством различных форм и методов регламентируют предпринимательскую деятельность и агробизнес.

К *прямым методам* относятся административно-распорядительные и экономические методы влияния. Административно-распорядительные методы влияния основаны на разрешительных и ограничительных функциях государства.

Разрешительные функции проявляются при государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности. В этом случае государственный регистрирующий орган наряду с разрешением берет на себя ответственность за негативные последствия, которые могут быть порождены ошибками при регистрации (непрофессионализмом зарегистрированного предпринимателя, необоснованным выбором сферы деятельности и т. п.).

Ограничительные функции государства проявляются при выдаче лицензий, которые дают право предпринимателю заниматься отдельными видами деятельности.

В Республике Беларусь разработана и действует *государственная экономическая поддержка* предпринимательской деятельности, которая воплощается напрямую или косвенно.

Прямая экономическая поддержка – это финансово-кредитная поддержка, которая осуществляется путем выделения финансовых средств на конкретные эффективные инвестиционные проекты. Эту функцию осуществляет Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей.

Косвенная поддержка – создание инфраструктуры для поддержки предпринимательства: инкубаторы малого бизнеса, центры поддержки предпринимательства и т. п. Кроме того, создаются и осуществляются информационное обеспечение и консультирование всех субъектов хозяйствования, включая предпринимателей.

Сельское хозяйство Беларуси имеет многофункциональную направленность и системообразующий характер. Оно является производителем не только сырья, но и некоторых других общественных благ, обеспечивает продовольственную безопасность, сохранение сельского образа жизни и культуры, ландшафтов, выполняет рекреационные функции, в том числе для городского населения, осуществляет социальный контроль над территорией. Все это требует особого подхода со стороны государства в направлении оказания финансовой и другой экономической помощи данной отрасли.

Указанные особенности, свидетельствуя об исключительной важности отрасли, обуславливают необходимость государственного регулирования, в том числе посредством оказания финансовой поддержки и, особенно, в условиях усиления международных интеграционных процессов и либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией.

В Беларуси финансовая поддержка сельского хозяйства за 1999–2003 годы в целом осуществлялась из четырех основных источников: республиканского бюджета, республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки (далее – фонд поддержки), местных (областных) бюджетов и фондов стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Структура источников внутренней поддержки сельского хозяйства Беларуси не имеет четко выраженной тенденции. В последние годы происходит незначительное перераспределение в сторону увеличения местных бюджетов.

К важнейшим факторам, обуславливающим целесообразность централизованной поддержки агропромышленного производства Беларуси, можно отнести следующие:

– государственная поддержка АПК Беларуси в последние годы направлена на преодоление последствий экономических противоречий, связанных с кризисом переходного периода, а также становлением эффективного национального аграрного комплекса. Она выступает одним из основных элементов обеспечения национальной продовольственной безопасности, приоритетного развития агропромышленного производства;

– переход от государственной к рыночной экономике привел к деформации экономических пропорций воспроизводства, прежде всего к ценовому непаритету промышленной и сельскохозяйственной продук-

ции, и вызвал необходимость реструктуризации агропромышленного производства, требующей соответствующих финансовых ресурсов, которыми отечественный АПК не располагает;

- финансовая поддержка АПК во многом преследует социальные цели, так как субсидированием из централизованных источников обеспечивается снижение цен предложения продукции и ее доступность для покупателей, с одной стороны, и сохранение потенциала занятости сельского населения в аграрной сфере – с другой;

- ведущие мировые экспортеры сельскохозяйственной продукции оказывают существенную ценовую и финансовую поддержку своим товаропроизводителям.

Поскольку вопросы, связанные с развитием сельского хозяйства, в той или иной мере затрагивают жизненно важные экономические интересы практически во всех странах мира, то оно рассматривается как своего рода уникальный сектор экономики, который по целому ряду причин, включая обеспечение национальной продовольственной безопасности, не может приравниваться к другим отраслям экономики. Свидетельством этому является уровень финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в странах Европейского союза, США, Японии и др.

Например, при создании Общего рынка странами Европейского союза (ЕС) в Римском договоре отмечено, что сельское хозяйство является специфической отраслью экономики и требует особой аграрной политики, обеспечивающей продовольственную безопасность стран ЕС, защиту европейского производителя от колебаний мирового рынка на основе государственного регулирования.

В настоящее время Европейский союз ежегодно расходует 40 млрд. евро на реализацию Общей аграрной политики, т. е. 45 % своего бюджета. Это обуславливает применение аналогичных мер для усиления внешнеторговой политики Беларуси.

В Государственной комплексной программе развития малых и средних городских поселений и в Государственной программе инновационного развития предусмотрены меры, направленные на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, на создание инновационной инфраструктуры и т. д.

Коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, работающие в сельской местности, освобождены от уплаты отдельных видов налогов и таможенных пошлин на технологическое оборудование, комплектующие и запасные части к нему.

Предусмотрена возможность прямой продажи имущественных комплексов государственных организаций по цене, равной 20 % их оценочной стоимости, конкретным юридическим лицам под инвестиционные проекты.

Отдельными нормативными правовыми актами разрешено оказывать финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства за счет республиканского и местных бюджетов. Для этого предусмотрены бюджетные займы, частичная компенсация расходов по выплате процентов за пользование банковскими кредитами и лизинговых платежей.

Среди стимулирующих мер предусмотрена возможность получения банковского кредита для реализации инвестиционных проектов на сумму не более 20 тыс. евро без обеспечения обязательств по кредитному договору.

Разрешена упрощенная система налогообложения для коммерческих организаций со среднегодовой численностью работников до 100 человек. Коммерческие организации со средней численностью до 15 человек освобождаются от ведения бухгалтерского учета, для них упрощается статистическая отчетность.

Для коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, работающих в населенных пунктах, где проживают до 50 тыс. человек, предусмотрены пониженные ставки налога и упрощенная система налогообложения.

Законодательно определены инструменты вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемого государственного имущества – возмездная (платная) и безвозмездная передача его другим физическим и юридическим лицам.

Разрешено продавать здания, сооружения и незаконсервированные незавершенные объекты на аукционах с установлением начальной цены продажи, равной одной базовой величине. Более того, такие объекты можно передавать безвозмездно в собственность индивидуальным предпринимателям и негосударственным юридическим лицам или в безвозмездное пользование им под конкретные инвестиционные проекты. Известно, что эти объекты недвижимости расположены преимущественно в малых городах и сельской местности. Такие меры способствуют развитию агробизнеса.

Значимым результатом законодательной деятельности стало упрощение порядка совершения государственными органами администра-

тивных процедур в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Законодательно утверждены перечни и порядок проведения этих процедур. Упрощена процедура государственной регистрации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе переход на *заявительный принцип*. Сокращены сроки государственной регистрации и перечень предоставляемых документов. Упрощены отдельные лицензионные процедуры и значительно уменьшен перечень предоставляемых документов для их совершения. Разрешен ряд вопросов, связанных с созданием частных унитарных предприятий.

Отношения между государством и предпринимателями в Беларуси базируются на трех основных требованиях со стороны государства.

Во-первых, государство поддерживает честный и порядочный, прозрачный и цивилизованный бизнес. Во-вторых, предприниматель должен неукоснительно соблюдать законодательство. В-третьих, он должен своевременно и правильно платить налоги и сборы.

Аграрный бизнес в Беларуси может успешно функционировать и развиваться, создавая новые рабочие места, повышая жизненный уровень населения.

В результате обновления материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий в ряде регионов высвобождается часть работников, занятых в растениеводстве и животноводстве. Они могут трудоустроиться на вновь создаваемых частных предприятиях по оказанию услуг, развитию ремесел, переработке сельскохозяйственной продукции и даров леса, агротуризму.

В Беларуси создаются льготные условия для привлечения инвестиций, регистрации и функционирования предприятий малого бизнеса в небольших городах и на селе.

Основными направлениями государственной финансовой поддержки являются:

- политика ценообразования на промышленную и сельскохозяйственную продукцию;
- бюджетное финансирование;
- льготное налогообложение;
- льготное кредитование;
- регулирование таможенных тарифов.

Бюджетные средства выделяются субъектам аграрного предпринимательства из республиканского фонда поддержки производителей

сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, который ежегодно формируется за счет налоговых платежей.

3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ФОРМЫ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3.1. Права, обязанности и ответственность предпринимателя

Правовые основы создания и деятельности предпринимательских структур определены в Гражданском кодексе Республики Беларусь, где изложены общие положения о юридических лицах, их организационно-правовых формах, особенностях их создания, прекращения деятельности, ответственности перед кредиторами и другие особенности. Правовой основой создания и прекращения деятельности субъектов хозяйствования также является Положение о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденное Декретом Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 года № 11.

Самостоятельная предпринимательская деятельность субъектов хозяйствования должна осуществляться строго в соответствии с правилами, установленными законодательством, регулирующим предпринимательскую деятельность. Эти правила регламентируются (устанавливаются) гражданским законодательством и обычаями делового оборота.

Кроме требований о государственной регистрации закон «О предпринимательстве в Республике Беларусь» содержит общие для всех предпринимателей положения об их правах и подлежащих исполнению обязанностях, которые имеют отношение ко всем структурам бизнеса независимо от их организационно-правовых форм. Так, в соответствии с законодательством Республики Беларусь каждый субъект предпринимательской деятельности имеет право:

- заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной законами Республики Беларусь;
- создавать любые предприятия, организация которых не противоречит законодательству Республики Беларусь;
- привлекать на договорных началах для ведения предпринимательской деятельности имущество, денежные средства и отдельные имущественные права других граждан, предприятий и организаций, в том числе иностранных юридических и физических лиц;

- участвовать своим имуществом, полученным на законном основании, в деятельности других хозяйствующих субъектов;
- самостоятельно формировать программу хозяйственной деятельности, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать цены и тарифы на продукцию (работы, услуги) в соответствии с законодательством Республики Беларусь и заключенными договорами;
- нанимать и увольнять работников в соответствии с действующим законодательством и трудовым договором (контрактом);
- устанавливать формы, системы и размеры оплаты труда и другие виды доходов лиц, работающих по найму;
- открывать счета в банках для хранения денежных средств, осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций;
- свободно распоряжаться прибылью (доходом) от предпринимательской деятельности, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей;
- получать любой, не ограниченный по размерам, личный доход; пользоваться системой социальной защиты; выступать истцом и ответчиком в суде; приобретать иностранную валюту и самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством Республики Беларусь;
- осуществлять иную деятельность, не запрещенную законом.

Права предпринимателей неразрывно связаны с их обязанностями перед обществом и республикой, а также перед наемными работниками и хозяйственными партнерами.

В состав обязанностей предпринимателя входит следующее:

- своевременно уплачивать законодательно установленные налоги, обязательные платежи и сборы;
- выполнять все обязательства, вытекающие из действующего законодательства и заключенных им договоров (контрактов);
- заключать договоры или контракты с гражданами, принимаемыми на работу по найму, а также (в необходимых случаях) коллективные договоры в соответствии с законодательством. Предприниматель не вправе препятствовать объединению наемных работников в профессиональные союзы для защиты своих интересов;
- предусматривать в трудовых договорах (соглашениях, контрактах) оплату труда работников не ниже установленного минимального уровня, а также другие социально-экономические гарантии;

– осуществлять отчисления в фонд социальной защиты по страхованию лиц, работающих по найму, в порядке и размерах, установленных законодательством Республики Беларусь;

– осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности, производственной гигиены и санитарии, руководствуясь действующими положениями и нормами;

– производить расчеты со всеми работниками, привлеченными для работы согласно заключенным договорам, независимо от своего финансового состояния;

– соблюдать права и законные интересы потребителей;

– получать в установленном порядке специальное разрешение (лицензию) на деятельность, которая подлежит лицензированию в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Предприниматель должен выполнять и другие обязанности в соответствии с гражданским, трудовым и административным законодательством.

Предприниматель несет ответственность по обязательствам в связи со своей предпринимательской деятельностью.

Ответственность – это обязанность отвечать за свои действия, поступки. Ответственность возникает вследствие невыполнения установленных обязанностей и обязательств, при неисполнении или ненадлежащем исполнении договоров. Чтобы нести ответственность, необходимо обладать достаточными правами и обязанностями.

Под ответственностью предпринимателя понимают обязанность совершать определенные действия, направленные на восстановление неисполненных договорных обязательств, нарушенных прав хозяйствующих субъектов, потребителей, наемных работников и государства. Соответственно и хозяйствующие субъекты, граждане и государственные органы несут ответственность перед предпринимателем при невыполнении ими договорных обязательств и действий, нарушающих права предпринимателя.

Ответственность предпринимателя может быть: имущественной (материальной); административной; уголовной; моральной.

Имущественная (материальная) ответственность.

Предприниматель, осуществляющий свою хозяйственную деятельность, несет имущественную ответственность за результат своей деятельности, а также принятые на себя обязательства, вытекающие из хозяйственно-правовых обязательств. В случае осуществления предпринимательства без образования юридического лица субъект хозяй-

ствования отвечает по обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем своим имуществом, принадлежащим ему на праве собственности.

Так, в случае если предпринимательская деятельность осуществляется с образованием юридического лица, то объем ответственности учредителей (участников) юридического лица определяется в уставе в соответствии с нормами, установленными законодательством Республики Беларусь. Например, при создании общества с дополнительной ответственностью размер субсидиарной ответственности участников общества по его обязательствам устанавливается в пределах, определяемых его учредительными документами.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая на основе контракта (договора), предусматривает ответственность лица в соответствии с условиями, определяемыми в контракте (договоре). Следовательно, пределы ответственности предпринимателя могут устанавливаться действующим законодательством, учредительными документами или договором с собственником имущества либо уполномоченным им органом.

Имущественная ответственность предпринимателя может наступать в случаях, предусмотренных ст. 8 Закона о предпринимательстве:

- нарушение действующего законодательства;
- невыполнение заключенных договоров;
- нарушение прав собственника и других субъектов;
- загрязнение окружающей среды;
- обман потребителя в отношении качества товара, способа его применения, предоставления неполной информации для умышленного введения потребителя в заблуждение;
- сообщение или распространение о конкурентах ложных сведений;
- выпуск товаров с внешним оформлением, применяемым другими производителями;
- незаконный доступ к коммерческой тайне конкурента или ее разглашение;
- использование чужого товарного знака, фирменного наименования или производственной марки без разрешения участника хозяйственного оборота, на имя которого они зарегистрированы;
- получение дополнительного дохода в результате создания искусственного дефицита товаров путем ограничения их поступления на рынок с последующим повышением цен;

– заключение договоров, когда известно о невозможности их выполнения и в других случаях недобросовестного предпринимательства.

В вышеперечисленных случаях суд по иску заинтересованной стороны может обязать субъект хозяйствования, осуществивший эти неправомерные действия, прекратить правонарушение и восстановить положение, предшествовавшее ему, а также потребовать возместить причиненный ущерб потерпевшей стороне.

В качестве имущественной ответственности для правонарушителя, кроме возмещения убытков и вреда, применяют неустойки в виде пени и штрафов, залога имущества и т. п.

Административная ответственность предпринимателей установлена за совершение ими административного правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности. Налагается в виде: 1) предупреждения; 2) штрафа; 3) конфискации предмета, который стал средством правонарушения; 4) административного ареста.

Уголовная ответственность – один из видов юридической ответственности предпринимателя, возникающей при совершении противоправных действий, которые могут содержать признаки состава преступления, предусмотренного уголовным законодательством.

К видам уголовного наказания относятся: 1) штраф; 2) лишение права занимать определенную должность или осуществлять предпринимательскую деятельность; 3) обязательные или исправительные работы; 4) конфискация имущества; 5) арест; 6) ограничение свободы; 7) лишение свободы на определенный срок. Уголовное наказание применяется к виновному только по приговору суда.

В бизнесе репутация ценится дороже всего и определяется многими этическими критериями. Особое место среди них занимают честность и порядочность предпринимателя в деловых отношениях. В связи с этим предприниматель имеет и моральную ответственность.

Моральная ответственность предпринимателя наступает тогда, когда ему стыдно за свои действия.

В зависимости от субъекта правонарушения ответственность может быть индивидуальной, групповой и коллективной. Индивидуальную ответственность несет отдельное физическое лицо в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения им обязанностей в сфере предпринимательской деятельности, групповую – группа физических лиц, коллективную – юридическое лицо.

3.2. Гарантии и ответственность государственных органов за нарушение прав предпринимателей

Закон Республики Беларусь «О предпринимательстве в Республике Беларусь» гарантирует:

- право гражданам и юридическим лицам создавать любые организационно-правовые формы предприятия, приобретать необходимое имущество для этой деятельности;
- защиту прав и законных интересов всех предпринимателей, действующих в соответствии с законодательством и договорами;
- научно-техническую, правовую поддержку предпринимательской деятельности;
- страхование предпринимательского риска;
- запрет вмешательства собственника и любого третьего лица в деятельность предпринимателя после заключения с ним контракта (договора), кроме случаев, предусмотренных в контракте (договоре).

Для повышения эффективности и широкого распространения предпринимательской деятельности государство создает информационные, консультативные, исследовательские и другие центры, инновационные и другие фонды, оказывая тем самым помощь в становлении этого сектора экономики. Законодательной базой для развития бизнеса в республике послужили законы о предпринимательстве, о банках и банковской деятельности, о противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции, об акционерных обществах, о ценных бумагах и фондовой бирже, о товарных биржах, об иностранных инвестициях, о залоге, а также положения Земельного, Хозяйственного (процессуального), Таможенного, Гражданского, Хозяйственного (коммерческого), Административного и Налогового кодексов. Приняты законы «Об аудиторской деятельности», «О векселях».

Правительством республики одобрена Государственная программа поддержки и развития предпринимательства. Она предусматривает ряд мер по координации взаимодействия органов государственного управления и предпринимателей, расширению кредитно-финансовой, инвестиционной, информационной, кадровой и иной государственной поддержки предпринимательства.

С целью поддержки предпринимательства в органах государственного управления (Министерство экономики, Антимонопольный

комитет, органы местного самоуправления) созданы специальные структурные подразделения.

Регулирование предпринимательской деятельности представляет собой целенаправленную работу соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов власти, которые посредством различных форм и методов регламентируют предпринимательскую деятельность и агробизнес.

Среди стимулирующих мер:

- предусмотрена возможность получения банковского кредита для реализации инвестиционных проектов на сумму не более 20 тыс. евро без обеспечения обязательств по кредитному договору;

- разрешена упрощенная система налогообложения для коммерческих организаций со среднегодовой численностью работников до 100 человек;

- коммерческие организации со средней численностью до 15 человек освобождаются от ведения бухгалтерского учета, для них упрощается статистическая отчетность;

- для коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, работающих в населенных пунктах, где проживают до 50 тыс. человек, предусмотрены пониженные ставки налога и упрощенная система налогообложения;

- законодательно определены инструменты вовлечения в хозяйственный оборот неиспользуемого государственного имущества – возмездная (платная) и безвозмездная передача его другим физическим и юридическим лицам.

Разрешено продавать здания, сооружения и незаконсервированные незавершенные объекты на аукционах с установлением начальной цены продажи, равной одной базовой величине.

Более того, такие объекты можно передавать безвозмездно в собственность индивидуальным предпринимателям и негосударственным юридическим лицам или в безвозмездное пользование им под конкретные инвестиционные объекты. Известно, что эти объекты недвижимости расположены преимущественно в малых городах и сельской местности. Такие меры способствуют развитию агробизнеса;

- значимым результатом законодательной деятельности стало упрощение порядка совершения государственными органами административных процедур в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Законодательно утверждены перечни и порядок проведения этих процедур. Упрощена процедура государственной регистрации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе переход на заявительный принцип. Сокращены сроки государственной регистрации и перечень предоставляемых документов;

– упрощены отдельные лицензионные процедуры и значительно уменьшен перечень документов для их совершения. Разрешен ряд вопросов, связанных с созданием частных унитарных предприятий.

Отношения между государством и предпринимателями в Беларуси базируются на трех основных требованиях со стороны государства:

– во-первых, государство поддерживает честный и порядочный, прозрачный и цивилизованный бизнес;

– во-вторых, предприниматель должен неукоснительно соблюдать законодательство;

– в-третьих, он должен своевременно и правильно платить налоги и сборы.

Аграрный бизнес в Беларуси может успешно функционировать и развиваться, создавая новые рабочие места, повышая жизненный уровень населения.

В деятельность предпринимателя не допускается вмешательство государственных или иных органов либо их должностных лиц, кроме как по установленным законодательством основаниям и в пределах компетенции указанных органов.

В случае неправомерного вмешательства в его хозяйственную деятельность предприниматель имеет право обращаться в суд или арбитраж с заявлением о признании недействительными и неправомерными актов государственных органов и действий их должностных лиц. Защита прав и законных интересов субъектов хозяйствования осуществляется путем применения соответствующих форм и способов защиты.

Можно выделить две основные формы защиты нарушенных прав субъектов хозяйствования: юрисдикционная и неюрисдикционная.

Юрисдикционная — это деятельность государственных и иных органов по защите нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов субъектов хозяйствования в судебном порядке. Судебная защита прав граждан (юрисдикционная) является наиболее распространенным порядком защиты гражданских прав. Это право гарантировано ст. 60 Конституции Республики Беларусь. Причем за судебной защитой можно обратиться в случае нарушения прав, а также в случае их оспаривания. Лицо, чьи права были нарушены, имеет право обратиться

в суд в установленном порядке. Суд в свою очередь может обязать правонарушителя прекратить правонарушение и восстановить первоначальное положение потерпевшего, компенсировать ущерб или осуществить другие действия, предусмотренные законодательством. Судебный порядок обеспечивается обращением граждан предпринимателей и юридических лиц в суды общей юрисдикции, хозяйственные или третейские суды.

Неюрисдикционная — это защита, представляющая собой самостоятельные действия субъектом, чьи права и интересы были нарушены, направленные на их восстановление без обращения лица в суд или иной государственный орган.

Статьей 11 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусмотрены следующие способы защиты нарушенных прав:

- признание права;
- восстановление положения, существовавшего до нарушения права;
- пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- признание недействительным акта государственного органа или органа местного управления и самоуправления;
- самозащита права;
- присуждение к исполнению обязательств в натуре;
- возмещение убытков;
- взыскание неустойки;
- компенсация морального вреда;
- прекращение или изменение правоотношения;
- иные способы защиты.

Например, убытки, которые были причинены предпринимателю незаконными действиями государственных органов, подлежат возмещению этими органами в порядке, предусмотренном законодательством.

3.3. Законодательные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь

Предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическими лицами и гражданами, зарегистрированными в качестве предпринимателей, подлежит обязательному законодательному регулированию со стороны государства. Это проявляется в издании различных

нормативных актов со стороны государственных органов в пределах их компетенции. Перечень актов законодательства достаточно велик, и тем не менее можно выделить среди них самые основные.

Основными актами законодательства, регулирующими предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь, являются следующие:

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканском референдуме 17 октября 2004 года);

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь с обзором изменений, внесенных в 2006–2013 годах;

3. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь с обзором изменений, внесенных в 2006–2012 годах;

4. Закон Республики Беларусь от 28 мая 1991 года «О предпринимательстве в Республике Беларусь» (с последующими изменениями и дополнениями);

5. Закон Республики Беларусь от 16 октября 1996 года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь»;

6. Закон Республики Беларусь от 14 декабря 1990 года «О предприятиях» (с последующими изменениями и дополнениями);

7. Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 года «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью» (с последующими изменениями и дополнениями);

8. Закон Республики Беларусь от 27 июня 2007 года «О борьбе с организованной преступностью»;

9. Закон Республики Беларусь от 3 июня 1993 года «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь»;

10. Закон Республики Беларусь от 14 июня 2003 года «О государственной службе в Республике Беларусь»;

11. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 октября 1991 года № 386 «О порядке выдачи субъектам хозяйствования специальных разрешений (лицензий) на осуществление отдельных видов деятельности и государственной регистрации предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица» (с последующими изменениями и дополнениями);

12. Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 21 августа 1995 года № 456 «О перечне видов деятельности, на осуществление которых требуется специальное разрешение (лицензия), и органов, выдающих эти разрешения (лицензии)» (с последующими изменениями и дополнениями);

13. Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 июня 2001 года № 6 «О судебной практике по делам о незаконной предпринимательской деятельности»;

14. Декрет Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 года № 11 «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 17 декабря 2002 года № 29);

15. Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года № 1 «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» (в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года № 1);

16. Указ Президента Республики Беларусь от 20 июня 2005 года № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности»;

17. Указ Президента Республики Беларусь от 24 марта 2005 года № 148 «О некоторых мерах по поддержке предпринимательства»;

18. Директивой № 4 Президента Республики Беларусь «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» («Белорусская нива» от 4 января 2011 года) устанавливается необходимость исключения вмешательства органов государства в процесс ценообразования, обеспечения развития предпринимательской деятельности независимо от формы собственности, защиты частной собственности, запрета на конфискацию имущества, приобретенную законным путем, упорядочения проверок и т. д.

Кроме указанных основных актов, существуют также специальные акты президента и правительства, регулирующие отдельные виды деятельности: банковскую, страховую, аудиторскую, лизинговую. Предприниматели также должны знать законодательство о налогах, которое состоит из закона о налоговой инспекции и специальных законов, посвященных отдельным видам налогов, и довольно большого количества подзаконных актов.

3.4. Классификация субъектов хозяйственной деятельности и понятие об организационно-правовых формах

Хозяйственная и предпринимательская деятельность находятся между собой в определенном соотношении: то, что входит в содержание предпринимательской деятельности характерно для любой хозяйственной деятельности. Однако предпринимательская деятельность имеет ряд отличительных признаков, позволяющих говорить о ней как о более узком понятии, чем хозяйственная деятельность.

Субъектами хозяйственной деятельности являются юридические и физические лица, занимающиеся деятельностью по производству продукции (работ, услуг), если эта продукция (работы, услуги) используется не для собственного потребления, а предназначается для реализации другим лицам.

В Положении о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, утвержденном Декретом Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 года № 11, в п. 2 более детально уточняется круг субъектов хозяйственной деятельности. Так, в качестве субъектов хозяйствования выступают коммерческие (хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, в том числе сельскохозяйственные производственные кооперативы, и крестьянские (фермерские) хозяйства) и некоммерческие организации (ассоциации (союзы) – объединения коммерческих и (или) некоммерческих организаций, объединения коммерческих организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, потребительские кооперативы, садоводческие товарищества, торгово-промышленные палаты, учреждения, товарищества собственников). Физические лица также относятся к субъектам хозяйствования, если они зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей (предпринимательство без образования юридического лица). Следовательно, субъектами отношений, регулируемых нормами хозяйственного права, можно считать граждан и юридических лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность.

Для субъектов хозяйствования характерно наличие следующих признаков: во-первых, регистрация в качестве субъекта хозяйствования; во-вторых, наличие соответствующей хозяйственной компетенции; в-третьих, наличие обособленного имущества; в-четвертых, самостоятельная имущественная ответственность.

Классификация субъектов хозяйствования осуществляется по различным основаниям. Так, классификация осуществляется в зависимости от:

- характера компетенции. Здесь проводится разграничение по признаку наличия или отсутствия руководства. Компонент руководства отсутствует у индивидуального предпринимателя, а в случае создания коммерческой организации руководство осуществляется единолично или коллегиально. У государственного образования в компетенции преобладает хозяйственно-организующая деятельность;

- формы собственности. Предпринимательская деятельность может осуществляться на основе любой формы собственности – государственной или частной;

- правового статуса. Предпринимательская деятельность граждан может принимать форму юридического лица либо форму предпринимательства без образования юридического лица;

- цели деятельности. Основной целью в деятельности субъектов хозяйствования является коммерческая деятельность, но и предпринимательскую деятельность могут осуществлять некоммерческие организации для поддержания своей основной цели деятельности;

- права на имущество. Имущество может принадлежать организации на праве собственности либо находиться у организации в пользовании (предприниматели-собственники, предприниматели-несобственники);

- распределения имущества (по вкладам или неделимое);

- организационно-правовой формы (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, унитарные предприятия, объединения и др.);

- и др.

Организационно-правовая форма – совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей и участников, их ответственности друг перед другом и перед контрагентами.

Отличия и способы формирования имущественной базы проявляются в зависимости от того, кто становится субъектом собственности (государство, частное лицо или их сообщество).

Что касается собственности, то агробизнес в рыночной экономике развивается на основе частной и государственной форм собственности. Частная собственность проявляется в форме единоличной (индиви-

дуальной) и коллективной (партнерской), а государственная – республиканской и коммунальной. Кроме того, предпринимательство в Беларуси развивается на основе смешанной (корпоративной) собственности.

Организационные отличия отражают особенности внутренней структуры управления агробизнесом.

Особенности взаимодействия собственника имущества и учредителей (участников) проявляются в первую очередь в их правах на участие в управлении деятельностью предпринимательской структуры и в ответственности за результаты.

Исходя из такой трактовки понятия организационно-правовых форм и перечисленных признаков, в агробизнесе можно выделить группы организационно-правовых форм, основанных на:

- 1) частной собственности – единоличный агробизнес без образования и с образованием юридического лица;
- 2) коллективной и корпоративной собственности с образованием юридического лица;
- 3) государственной собственности (республиканской или коммунальной) с образованием юридического лица.

3.5. Единоличный (частный) агробизнес

В агробизнесе одной из наиболее простых форм организации предпринимательства является единоличное владение.

Единоличное владение – это такая организационно-правовая форма хозяйствования, где владельцем собственности выступает одно лицо или семья, получающие весь доход (после вычитания всех расходов и уплаты налогов) и несущие весь риск от бизнеса.

К преимуществам единоличной формы владения относятся:

- простота в организации собственного дела;
- полная самостоятельность, свобода и оперативность действий; при принятии решений предпринимателю не нужно обращаться в вышестоящие инстанции или же добиваться согласия партнеров;
- максимум побудительных мотивов, поскольку все доходы поступают к единственному владельцу предприятия, и он заинтересован в упорной работе, тщательном контроле за делами, в принятии осторожных решений и максимальном расширении деловых операций;
- сохранение конфиденциальности, в некоторых видах бизнеса специальные методы, приемы, технологии составляют основной капи-

тал предпринимательской деятельности; единоличное владение дает возможность сохранить такой секрет;

- компенсация потерь в единоличном владении другими доходами;
- возможность изменения организационно-правовой формы предпринимательства (например, создание общества с ограниченной ответственностью).

Недостатками единоличной формы владения являются:

- слабый финансовый базис, поскольку возникают трудности в привлечении больших капиталов;

- неопределенность сроков деятельности из-за высокого хозяйственного риска;

- неограниченная ответственность за всю хозяйственную деятельность;

- меньшая гибкость при передаче собственности (например другим членам семьи);

- сложность сохранения структуры в случае смерти, постоянной утраты трудоспособности или ухода от дел собственника или партнера по хозяйственной деятельности.

Единоличная форма агробизнеса имеет три вида:

- собственно единоличный агробизнес, т. е. дело, которым владеет одно физическое лицо;

- семейный – когда за все дело отвечают в равной степени два-три члена семьи;

- смешанный – когда учредителями являются партнеры, которые совместно ведут предпринимательскую деятельность.

Источниками финансирования начала и развития единоличного (частного) агробизнеса могут быть:

- 1) собственные накопления;

- 2) материальная помощь спонсоров, друзей, компаньонов по бизнесу;

- 3) заемные средства (ссуда, кредит банка).

Риск неудачи лежит полностью на предпринимателе-собственнике или на семье, а материальную ответственность несут всем принадлежащим им имуществом.

Это самая простая и наиболее распространенная форма организации агробизнеса. Ее обычно выбирают люди, склонные к единоличному принятию решений и их осуществлению, а также обладающие небольшим начальным капиталом.

Единоличный (частный) агробизнес может осуществляться в трех организационно-правовых формах, имеющих разные правовые статусы:

- индивидуальный предприниматель – физическое лицо без образования юридического лица;
- частное (личное) унитарное предприятие (как правило, малое) – с образованием юридического лица;
- крестьянское (фермерское) хозяйство.

Под *индивидуальным предпринимательством* понимают такую форму агробизнеса, при которой процесс создания продукции, благ и услуг основан на труде самого предпринимателя и его близких родственников.

Согласно ст. 2 Закона Республики Беларусь от 28 мая 1991 года «О предпринимательстве в Республике Беларусь», ст. 22 Гражданского Кодекса, субъектами предпринимательства являются физические лица, не ограниченные в правах в порядке, определяемом законодательными актами Республики Беларусь, в том числе иностранные граждане и лица без гражданства в пределах прав и обязанностей, предусмотренных действующим законодательством Республики Беларусь.

Гражданский кодекс Республики Беларусь предусматривает возможность несовершеннолетнего приобретать полную дееспособность с 16 лет (эмансипация) и осуществлять предпринимательскую деятельность.

Субъектами предпринимательства не могут быть следующие лица:

- несовершеннолетние;
- признанные в установленном законом порядке недееспособными;
- признанные в установленном законом порядке ограниченно дееспособными;
- лишенные предпринимательской правоспособности на время по приговору суда;
- занимающие должности или осуществляющие деятельность, не совместимые с предпринимательством.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (п. 1 ст. 22 ГК).

Индивидуальный предприниматель сам выбирает сферу деятельности, берет на себя определенные обязательства, все расходы и риск неблагоприятного исхода.

За результаты предпринимательской деятельности индивидуальный предприниматель отвечает сам, т. е. самостоятельно:

- 1) определяет сферу и направление деятельности;
- 2) подготавливает и организует рабочее место, производит и реализует предпринимательский продукт;
- 3) оценивает ситуацию на рынке;
- 4) принимает решения и материально отвечает за их реализацию.

Таким образом, под индивидуальным предпринимательством понимают такую форму трудовой деятельности, при которой процесс создания предпринимательского продукта основан преимущественно на труде одного физического лица и его близких родственников. Они являются владельцами (собственниками) результатов этого труда, несут все расходы, отвечают за риск и результаты своей деятельности.

Виды (направления, сферы) индивидуальной предпринимательской деятельности на селе весьма разнообразны:

- выращивание овощей и цветов в открытом и закрытом грунте;
- заготовка, доработка и реализация даров леса (грибов, ягод, лекарственных растений и др.), а также продукции личных подсобных крестьянских хозяйств;
- транспортные услуги по перевозке грузов и людей;
- торгово-посредническая и коммерческая деятельность;
- бытовое обслуживание населения;
- социально-культурная сфера в агрогородках;
- строительно-ремонтные работы и услуги;
- пчеловодство, рыбоводство, звероводство;
- агротуризм;
- ловля рыбы в естественных водоемах;
- выращивание грибов (вешенок, шампиньонов и др.).

Программа деятельности индивидуального предпринимателя состоит из последовательных и увязанных между собой мероприятий, которые могут быть сгруппированы по двум направлениям:

- разработка концепции и планирование индивидуальной предпринимательской деятельности;
- практическая реализация плана (идеи).

Одним из *недостатков* индивидуальной предпринимательской деятельности является отсутствие масштабности. Индивидуальный предприниматель ограничен в своих материально-денежных возможностях, в привлечении наемной рабочей силы и серьезной инновационной деятельности. Честные индивидуальные предприниматели ста-

раются расширить свой бизнес, вести его цивилизованно, с привлечением инвестиций. А крупные инвесторы заинтересованы работать в первую очередь с юридическими структурами, а не с индивидуальными предпринимателями. Поэтому в Беларуси многие индивидуальные предприниматели перерегистрируются в частные унитарные предприятия.

Участником, учредителем и управляющим *частного унитарного предприятия* (ЧУП) является его владелец (физическое лицо). Вместе с тем участниками частного предприятия могут быть супруги и их дети, родители и родственники, а также наемные работники.

В отличие от индивидуального предпринимателя ЧУП имеет статус юридического лица. Его имущество находится в частной собственности физического лица или совместной собственности супругов, учредителей.

Преимуществами такой правовой формы агробизнеса являются полная самостоятельность и оперативность действий, максимум побудительных мотивов, расширение финансовых возможностей для приумножения агробизнеса.

К недостаткам этого вида единоличного владения можно отнести дополнительные трудности и издержки, вызванные разработкой устава и формированием уставного фонда, системой налогообложения, организацией учета хозяйственных операций и т. д.

Создание частного унитарного предприятия свидетельствует о том, что индивидуальный предприниматель поднялся на более высокий уровень. Остаться индивидуальным предпринимателем неперспективно.

Согласно нормативным правовым актам Республики Беларусь, для субъектов единоличного (частного) предпринимательства на селе упрощаются государственная регистрация, налогообложение, система учета и отчетности, кроме того, предоставляются определенные льготы.

3.6. Крестьянское (фермерское) хозяйство

Крестьянско-фермерское хозяйство – самостоятельный хозяйственный субъект, являющийся первичным звеном в сельскохозяйственном производстве. Это означает, что оно является специфической формой предпринимательства, основанного на принципах экономической выгоды.

Предпринимательская деятельность в соответствии с законодательством Республики Беларусь представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли, осуществляемую ими на свой риск и под свою имущественную ответственность. Форма осуществления предпринимательской деятельности – предприятия, выступающие самостоятельным хозяйствующим субъектом, каковым и является крестьянское (фермерское) хозяйство.

Во время обсуждения закона о крестьянском (фермерском) хозяйстве (1991 г.) вопрос о том, какое место в системе аграрных экономических отношений займет крестьянское хозяйство, многими законодателями понимался по-разному. Одни считали, что фермерское хозяйство с самого начала придет на смену колхозно-совхозному производству, другие полагали, что оно будет альтернативой этой системы, третьи были уверены в том, что в связи с отсутствием условий для развития хозяйств они станут лишь спутниками крупных сельскохозяйственных предприятий и не смогут существовать без поддержки последних. В соответствии с приведенными позициями решался вопрос об экономической самостоятельности фермеров. Однако в итоге законодатели определили принцип равенства предприятий в хозяйственной деятельности не независимо от форм собственности. Крестьянское (фермерское) хозяйство является равноправным звеном экономической системы наряду с государственными, коллективными, индивидуальными и другими предприятиями и организациями.

Использование двойного термина-понятия («крестьянское» и «фермерское» хозяйство) для обозначения одной и той же организационно-правовой формы хозяйствования законодательно закреплено, исходя из того, что «крестьянское» – это сельскохозяйственное формирование с использованием земли как основного средства производства, связанное с традиционным укладом, привычным для крестьянства, а «фермерское» – при наличии животноводческой фермы и производства продукции животноводства, т. е. имеется в виду современное индустриальное сельскохозяйственное производство. Кроме того, это слово ограничивает такое хозяйство от других, смежных с ним, например от личного подсобного хозяйства граждан. Личное хозяйство называется подсобным потому, что его члены основной доход получают от общественного производства, а от личного – дополнительный. Правда, эта грань в условиях рыночных отношений постепенно стирается. Личное хозяйство, как и крестьянское, стало частным. Теперь нет

смысла делить доходы на основные и дополнительные. Кроме того, личные подсобные хозяйства стали крупнее (до 1 га), во всем этом видится тенденция постепенного превращения части личных хозяйств в крестьянско-фермерские.

Под *крестьянским (фермерским) хозяйством* понимают добровольное объединение лиц, которые совместно ведут товарное сельскохозяйственное производство, основанное преимущественно на их личном труде, частной собственности на средства производства, произведенную продукцию и полученный доход.

Особенностью такого хозяйства является его полная экономическая самостоятельность, недопустимость чьего-либо вмешательства в его производственную деятельность.

В зависимости от организационно-правового статуса учредителя можно выделить следующие формы организации крестьянского (фермерского) хозяйства:

1) унитарные хозяйства – учредителем является одно физическое лицо, как правило, Гражданин Республики Беларусь;

2) семейные хозяйства – учредителями являются члены одной семьи;

3) смешанные хозяйства – учредителями могут быть не только члены одной семьи, но и другие лица, изъявившие желание совместно вести хозяйственную деятельность;

4) хозяйства, организованные иностранными гражданами и лицами без гражданства, постоянно проживающими на территории Республики Беларусь.

С точки зрения территориальной организации производственной деятельности можно выделить несколько типов крестьянских (фермерских) хозяйств.

1. *Хуторское* – компактное хозяйство, сельскохозяйственные угодья и усадьба которого расположены на обособленной территории.

2. *Отрубное, или некомпактно размещенное,* – территориальное размещение сельскохозяйственных угодий и усадебного центра обуславливает необходимость вести производство вахтенным способом.

3. *Крупнотоварное* хозяйство (фермхоз) функционирует на базе имущественных комплексов сельскохозяйственных организаций или бывших убыточных предприятий.

Крестьянско-фермерское хозяйство может создаваться одним человеком, семьей, либо группой лиц. Это могут быть бывшие рабочие сельскохозяйственных предприятий, вышедшие из них для ведения хо-

зяйства индивидуально, семьей или группой лиц, а также граждане, таковыми не являющиеся. Фермерами могут быть горожане, бывшие военнослужащие. Таким образом, закон устанавливает широкий круг граждан, которые вправе вести крестьянско-фермерское хозяйство. Работа для них в этом хозяйстве является главным источником дохода, основным местом производственной деятельности.

Возглавляет крестьянское (фермерское) хозяйство *глава* – один из дееспособных его членов трудоспособного возраста, имеющий необходимую профессиональную подготовку или опыт работы в сельском хозяйстве и систематически занятый в своем фермерском хозяйстве, которое является для него основным местом работы и источником доходов. Не обязательно главой должен быть старший по возрасту (отец, старший брат и т. д.). Важно, чтобы он наилучшим образом справлялся со своими функциями, будучи специалистом в сельском хозяйстве, опытным экономистом и др. Обычно данный вопрос таким образом и решается. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства организует его работу, управляет делами, вносит предложения о направлениях деятельности и т. д. Это, что касается его внутренней функции. Вместе с тем он представляет интересы хозяйства в отношениях с предприятиями, организациями, гражданами, государственными органами, представляет на регистрацию устав, выступает в суде, заключает договоры. Глава действует в соответствии с решением членов хозяйства, в их интересах. Если в результате принятых им законных шагов наступают неблагоприятные последствия (причиняется ущерб), ответственность несут все члены хозяйства.

Законодательная база по созданию и функционированию крестьянского (фермерского) хозяйства начала формироваться с конца 1991 года, когда был принят Закон Республики Беларусь «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Дальнейшее развитие законодательства нашло отражение в Гражданском кодексе, декретах и указах Президента Республики Беларусь.

Исходя из действующего законодательства, сформулированы основные положения и организационно-экономические основы крестьянского (фермерского) хозяйства.

Создание законодательной базы положительно повлияло на становление и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств в Беларуси. Сейчас в нашей стране функционируют более двух тысяч хозяйств, многие из которых работают весьма эффективно.

Крестьянскому (фермерскому) хозяйству предоставляются земельные ресурсы в следующих размерах:

– до 1 га – в личную (частную) собственность (приусадебный надел под двор, сад и огород);

– до 100 га – в пожизненное наследуемое владение;

– неограниченно – в аренду (краткосрочную или долгосрочную).

Производственная деятельность в крестьянском (фермерском) хозяйстве основана преимущественно на труде членов хозяйства и пенсионеров родственников. Вместе с тем в случае производственной необходимости и по экономическим соображениям глава хозяйства может привлекать наемных работников (по договору).

В обобщенном виде *основными принципами* функционирования крестьянского (фермерского) хозяйства являются:

1) пожизненное наследуемое владение землей (до 100 га) и временное пользование землей на условиях ее аренды (неограниченное по площади);

2) приобретение и содержание в частной собственности (аренда или прокат) основных средств производства, необходимых для ведения сельскохозяйственного производства, переработки и реализации продукции (работ, услуг);

3) привлечение к трудовому договору в случае производственной необходимости других лиц для выполнения работ;

4) самостоятельный выбор видов хозяйственной деятельности и структуры производства;

5) использование по своему усмотрению произведенной продукции и полученных доходов;

6) добровольное вступление в кооперацию с другими хозяйствующими субъектами.

В соответствии с Законом о крестьянском (фермерском) хозяйстве отношения фермера с предприятиями, организациями, гражданами, с государственными органами управления строятся на основе договоров. Данное положение также является очень важным. Договор подчеркивает самостоятельность сторон, дисциплинирует их, а в случае его неисполнения или ненадлежащего исполнения предусматривает имущественные санкции – пени, неустойки, штрафы и др. Законодательством (основами гражданского законодательства) предусмотрено около 20 типов договоров – как обычных (купли-продажи, дарения, мены, займа и др.), так и специальных (договоры на материально-техническое обеспечение, производственно-техническое обслуживание, реализа-

цию сельхозпродукции, кредитование, залог земель и др.). Фермер может по своему усмотрению выбирать партнеров и вид договора. В этом отношении у него большие возможности, важно только правильно составить договор, не упустив важные моменты, для чего целесообразно прибегнуть к помощи юриста. В договоре необходимо предусмотреть меры взаимной имущественной ответственности сторон, иначе их права не смогут быть защищены в суде или арбитраже.

Крестьянское (фермерское) хозяйство – не только одна из форм агробизнеса, а нечто большее. Это способ существования и неразрывной связи человека с живой природой, образ жизни и мировоззрение. Все здесь основано не на абстрактных категориях и понятиях, а на реальных чувствах, личном интересе, на желании деятельного человека быть хозяином на месте обитания, свободно распоряжаться своим трудом и его результатом. Именно это привлекает многих граждан к деревенскому образу жизни, ко всему сельскому укладу. С другой стороны, фермер может воспитывать своих детей в традициях трудолюбия и общечеловеческой морали, бережного отношения к природе, любви к растительному и животному миру, к окружающей среде.

3.7. Предпринимательская деятельность фермера и кооперирование

Предпринимательская деятельность по производству и реализации продукции в нашей стране осуществляется в настоящее время в трех социально-экономических укладах: крупные сельскохозяйственные организации различных организационно-правовых форм; крестьянско-фермерские хозяйства; личные подсобные хозяйства. Каков потенциал развития агробизнеса в этих укладах? В крупных экономически сильных сельскохозяйственных предприятиях имеется возможность применения современных технических средств и технологий, внедряются эффективные методы организации и ведения производства с целью обеспечения устойчивого и эффективного развития критериев конкурентоспособности. Что касается фермерских и личных подсобных хозяйств, то они имеют меньше финансовых возможностей, и поэтому будут проигрывать в конкурентной борьбе при производстве продукции.

Крестьянские (фермерские) хозяйства из-за малочисленности и разрозненности вносят незначительный вклад в продовольственный

баланс страны. Фермерство проходит трудный путь становления и развития, этап первичного обустройства.

Наряду с фермерством в аграрном секторе сформировано большое количество личных подсобных хозяйств (ЛПХ), которые имеют в частной собственности до 1 га земли. Они выращивают и реализуют по различным каналам произведенную продукцию.

Личные подсобные хозяйства создаются без учредительных документов, они не подлежат государственной регистрации и внесению в Единый государственный регистр, не имеют расчетного счета в банке, печати и штампов, не ведут в установленном порядке учет хозяйственных операций, но многие из них имеют признаки бизнеса и могут быть отнесены к предпринимательской деятельности без образования юридического лица. Они производят сельскохозяйственную продукцию на рынок, оказывают различного рода услуги (транспортные, по обработке приусадебных участков и т. п.). Личные подсобные хозяйства могут стать базой формирования новых рыночных структур (разного рода кооперативов) и создания фермерских хозяйств.

Вместе с тем личные подсобные хозяйства, как и фермеры, сталкиваются с большими трудностями в обработке земли, внесении удобрений, уборке урожая и сбыте продукции. Очевидно, что в этих условиях отдельным разрозненным фермерским предприятиям и гражданам трудно выжить и сохранить достаточный уровень эффективного хозяйствования. Поэтому необходимо использовать опыт развитых стран, в которых дальнейшее эффективное развитие фермерства и личных подсобных хозяйств возможно на основе их горизонтальной кооперации.

Под *кооперацией* понимают совместное, на добровольных началах участие предпринимателей и физических лиц в одном или разных, но связанных между собой процессах труда и в отдельных производствах. Это производственные связи между физическими и юридическими лицами для участия в создании определенного вида продукции, в ее переработке и реализации, а также в совместном выполнении работ и оказании услуг. Особое место в теории и практике сельскохозяйственной кооперации принадлежит русскому ученому А. В. Чаянову. В книге «Краткий курс кооперации» А. В. Чаюнов отмечал, что кооператив – это прежде всего союз хозяйств и что хозяйства, входящие в такой союз, от этого не уничтожаются, а по-прежнему остаются мелкими трудовыми хозяйствами. В кооперативах объединяется только часть производства, т. е. та часть, где крупное хозяйство имеет преимущество

над мелким. Сельскохозяйственный кооператив является дополнением к самостоятельному крестьянскому хозяйству, обслуживает его и без такого хозяйства не имеет смысла. А. В. Чаянов правомерно пришел к выводу, что в результате создания высокоорганизованной системы сельскохозяйственной кооперации образуются различные производственные формы – машинные, мелиоративные, земельные товарищества, племенные союзы и т. д. В итоге вся система качественно перерождается и система крестьянских хозяйств, кооперирующих некоторые отрасли своего хозяйства, в систему общественного кооперативного хозяйства, построенную на базе обобществления капитала, оставляющую техническое выполнение некоторых процессов в частных хозяйствах своих членов почти что на началах технического поручения. Созданная А. В. Чаяновым теория кооперирования сельских товаропроизводителей имела в свое время огромное значение, так как крестьянская кооперация представляет собой наиболее совершенный вариант крестьянского хозяйства, позволяющий мелкому товаропроизводителю, не разрушая своей индивидуальности, выделить из своего оригинала те его элементы, в которых крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой, и организовать их совместно с другими крестьянскими хозяйствами. Данный вывод актуален и сегодня, в период реформирования аграрного производства и поиска оптимальных форм.

Кооперирование (межфермерское с товарными личными подсобными хозяйствами) на селе может осуществляться по таким направлениям:

- совместное строительство и использование производственных построек;
- совместное приобретение и использование сельскохозяйственной техники (зерноуборочных комбайнов, комбинированных почвообрабатывающих машин, сеялок и т. п.) и погрузочно-разгрузочных средств;
- межфермерское складское хозяйство (для хранения запасов минеральных удобрений, картофеля, овощей и фруктов, топлива и т. д.);
- производство комбикормов;
- сушильное хозяйство;
- совместные объекты социального и бытового обслуживания, малые производства (выпечка хлебобулочных изделий, цех переработки мяса, мясного копчения и т. д.).

В свою очередь, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства могут быть заказчиками ряда работ и услуг, которые вполне могут стать объектами предпринимательской деятельности.

Развитие кооперации как между фермерами и личными подсобными хозяйствами товарного типа, так и между ними и сельскохозяйственными предприятиями различных форм собственности в значительной степени может оживить и резко повысить экономическую эффективность их предпринимательской деятельности.

Таким образом, крестьянские (фермерские) хозяйства являются самостоятельными хозяйствующими субъектами в системе агропромышленного комплекса. Однако их количество в Беларуси ежегодно уменьшается. Нынешние фермеры – это поколение мелкотоварных производителей сельскохозяйственной продукции с рыночной ориентацией. Они не могут опираться на накопленный опыт, использовать созданную ранее материально-техническую базу.

Тем не менее, несмотря на малочисленность и небольшой вклад в продовольственный баланс страны, фермеры оказывают определенное влияние на социально-экономическое развитие села. Многие фермеры, пройдя все экономические трудности, этап первичного обустройства, сумели найти свое место на продовольственном рынке и закрепиться в качестве постоянно действующего товаропроизводителя, субъекта предпринимательства на селе.

Современное состояние фермерства в Республике Беларусь.

За всю историю фермерского движения (с 1991 г.) в Беларуси было создано около шести тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств. Не все выдержали непростые условия работы и конкуренцию. Многие начинающие фермеры недооценили свои возможности. Сыграло роль и негативное отношение к ним со стороны сельского населения и местных властей. Сегодня функционирует более двух тысяч хозяйств, которые используют около 110 тыс. гектаров сельскохозяйственных земель. В среднем на одно хозяйство приходится 66 га. Доля фермеров в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции страны невелика. Тем не менее, например, в Гомельской области хозяйствуют около 260 фермеров. Они обрабатывают только 1,2 % пахотных земель, но производят и реализуют более 5 % растениеводческой продукции.

Велика роль фермерских хозяйств в овощеводстве и картофелеводстве. Серьезное развитие стали получать животноводство и пчеловодство. Некоторые фермеры производят нетрадиционную для региона

продукцию. Кроме того, белорусские фермеры берутся за такое важное и нужное дело, как агротуризм.

Фермерское хозяйство, более эффективное ведение мелко-товарного сельскохозяйственного производства требуют государственной поддержки, направленной на развитие материально-технической базы, улучшения обеспечения энергетическими ресурсами и оборотными средствами.

В последние годы в Республике Беларусь проведена значительная работа по государственной поддержке фермерства. Разработаны нормативные документы об отводе земель, о выделении минеральных удобрений и семян на тех же условиях, что и сельхозпредприятиям, об участии в государственных целевых программах, о приобретении техники по лизингу и т. д. Развитию и поддержке фермерства способствуют Закон о крестьянском (фермерском) хозяйстве, а также Государственная программа возрождения и развития села.

За субъектами хозяйствования, в том числе и государственной собственности, законодательно закреплено право передачи фермерам неиспользуемых зданий и сооружений, продажи или сдачи в аренду сельскохозяйственной техники и автомобилей. Фермерским хозяйствам выделяются зерноуборочные комбайны, тракторы, грузовые автомобили и другая техника по лизингу. Действует Белорусское общественное объединение фермеров, которое защищает интересы крестьянских (фермерских) хозяйств.

4. КОЛЛЕКТИВНЫЙ АГРОБИЗНЕС С ОБРАЗОВАНИЕМ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

4.1. Понятие о коллективном агробизнесе, объекты коллективного агробизнеса

В коллективном агробизнесе принимают участие группа, коллектив людей на основе создания коммерческой организации с правами юридического лица, деятельность которой осуществляется в рамках определенной организационно-правовой формы хозяйствования, являющаяся одновременно субъектом предпринимательской деятельности и объектом предпринимательства. Как хозяйствующая организация – это субъект, а как имущественный комплекс, используемый для ведения предпринимательской деятельности коллективом физических лиц, которому он принадлежит, – это объект предпринимательства.

В соответствии со ст. 44 Гражданского кодекса Республики Беларусь юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, самостоятельно несет ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, иметь самостоятельный баланс.

Закон признает юридическим лицом не всякое объединение граждан, а соответствующее следующим признакам:

- организационное единство;
- имущественная обособленность;
- самостоятельная ответственность по своим обязательствам;
- участие от своего имени в правоотношениях и защите своих прав.

Организационное единство юридического лица состоит в том, что оно имеет:

- определенную структуру, соподчиненность входящих в него структурных единиц (внутренние подразделения – участки, отделы, цехи);
- органы управления, обладающие соответствующей компетенцией, подчинение общим целям деятельности юридического лица.

Организационное единство юридического лица отражается в его уставе.

Имущественная обособленность юридического лица означает что:

- его имущество обособлено от имущества его учредителей (участников, членов) и имущества других физических, юридических лиц, государства и административно-территориальных единиц;
- оно имеет уставный фонд, самостоятельный баланс, смету расходов, банковский счет;
- отдельное имущество находится на праве оперативного управления, праве хозяйственного ведения, праве собственности.

Самостоятельная ответственность выражается в том, что юридическое лицо отвечает по своим обязательствам своим имуществом. Учредитель или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а последнее не отвечает по обязательствам учредителя, за исключением случаев, предусмотренных законодательством:

– дополнительная (субсидиарная) ответственность участников общества с дополнительной ответственностью; производственного кооператива; учредителей при экономической несостоятельности (банкротстве) коммерческой организации;

– ответственность административно-территориальной единицы по обязательствам унитарного предприятия, если его банкротство вызвано действиями государства, а по обязательствам казенного предприятия или учреждения – при недостаточности их имущества или денежных средств;

– ответственность собственника имущества по обязательствам учреждения;

– члены ассоциации (союза) несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренном учредительными документами (п. 4 ст. 121 ГК).

Участие в защите своих прав, самостоятельное выступление юридического лица в гражданском обороте и любом суде от своего имени означает, что:

– компетентный орган или представитель юридического лица может быть истцом или ответчиком в суде, хозяйственном суде, а также в Международном арбитражном (третейском) суде при Белорусской торгово-промышленной палате;

– юридическое лицо выступает в качестве самостоятельного субъекта права и в отношениях с другими государственными органами власти и управления.

Юридическое лицо обязательно должно иметь: свое наименование; место нахождения и реквизиты; печать, штамп и расчетный счет в банке. Организации и предприятия в рыночной экономике преследуют основную цель – извлечение прибыли. Юридические лица как предпринимательские структуры являются коммерческими.

Коммерческие организации самостоятельно определяют размеры уставных фондов, за исключением коммерческих организаций, указанных в пункте 8 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом № 1 Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года.

На дату осуществления государственной регистрации коммерческих организаций их уставные фонды должны быть сформированы в размерах, предусмотренных их уставами (учредительными договорами – для коммерческих организаций, действующих только на основа-

нии учредительных договоров), если иное не установлено законодательными актами.

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. Минимальные размеры уставных фондов, указанные в части первой настоящего пункта, определяются в белорусских рублях исходя из размера базовой величины, установленной на день, в который устав (изменения и (или) дополнения, связанные с изменением размера уставного фонда) представляется в регистрирующий орган.

Требования к определению размера и срокам формирования уставного фонда коммерческих организаций с иностранными инвестициями устанавливаются Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, а субъектов хозяйствования, указанных в пункте 2 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденного Декретом № 1 Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 года, – с учетом особенностей, установленных для них законодательством.

Объектом коллективного агробизнеса считается предпринимательский продукт, который является предметом купли-продажи. К предпринимательскому продукту относятся продукция, товары, работы и услуги. Обобщенная классификация объектов коллективного агробизнеса может выглядеть следующим образом (табл. 4.1).

Таблица 4.1. **Обобщенная классификация коллективного агробизнеса**

Вид деятельности	Экономический продукт	Спецификация экономического продукта
Производственная деятельность	Продукция, товары	Сельскохозяйственная продукция Продукты (продукция) питания Сырье для переработки Продовольственные товары Товары народного потребления Промышленные товары и изделия
Производственное обслуживание	Работы, услуги*	Материально-техническое снабжение и обеспечение Техническое обслуживание Обслуживание рабочего места Комплексные технологические работы
Информационно-консультационное обслуживание	Услуги*	Информационно-справочный продукт Научно-техническая информация Сельскохозяйственное консультирование Юридическое обслуживание и консультирование Учетно-аналитическое обслуживание
Рыночные услуги	Услуги*	Услуги торговли и общественного питания Транспортные и погрузочно-разгрузочные услуги Складирование и хранение Банковское и финансово-кредитное обслуживание Аудиторские услуги Страхование
Бытовое обслуживание	Услуги**	Обслуживание человека как личности Ремонт бытовой техники Строительные и ремонтные работы Жилищно-коммунальные услуги

* Действие, приносящее пользу другому субъекту и являющееся объектом купли-продажи.

** Действие, оказывающее помощь и являющееся объектом купли-продажи.

Производственная деятельность включает технологический процесс, результатом которого является получение продукции и выгодный сбыт произведенного продукта.

Различают производство основное, результатом которого является товарная продукция, и вспомогательное, связанное с выполнением работ и услуг, необходимых для функционирования основного производства и получения чистого дохода, прибыли.

Предпринимательская структура развивает, как правило, расширенное производство, которое базируется на интенсивной основе, на применении эффективных средств производства, способствующих сбережению затрат труда, материальных ресурсов и инвестиций в расчете на единицу произведенного продукта.

Эта деятельность имеет два аспекта: технологический (состав и величина факторов производства) и экономический (степень доходности результатов труда).

Аграрная предпринимательская структура несет полную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности, которая ведется на хозрасчетной основе, на коммерческом расчете. Убыточно-го производства в агробизнесе не должно быть или оно должно быть очень ограниченным.

Работы и услуги – важный вид агробизнеса. Они представляют собой деятельность, направленную на удовлетворение производственно-го, информационно-консультационного и бытового обслуживания, а также услуг рынка.

Таким образом, агробизнес включает основные сферы деятельности:

- 1) производство сельскохозяйственной продукции;
- 2) переработка сельскохозяйственной продукции;
- 3) хранение сырья и продуктов переработки;
- 4) торговля сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продуктами их переработки;
- 5) производственный агросервис;
- 6) социальный агросервис;
- 7) нетрадиционные виды деятельности (агротуризм, охота и рыбная ловля, сбор дикорастущих лекарственных трав и др.).

Производственную деятельность аграрной предпринимательской структуры следует рассматривать как гибкую, способную в любой момент перестроиться на производство других видов оптимальной конкурентоспособной продукции при изменении спроса.

Существует два варианта развития производственного аграрного предпринимательства:

- увеличение валового производства и реализации определенного вида продукции с созданием собственного бренда;
- разнообразные виды продукции, работ и услуг с учетом спроса различных слоев потребителей, выделение при этом различных сегментов аграрного рынка.

Современный потребитель внимательно относится к качеству сельскохозяйственной продукции, срокам годности и экологической чистоте. Опережать события, угадывать спрос и интересы потребителей различных сегментов рынка – главная задача аграрного предпринимателя.

Важную сферу агробизнеса на селе, в малых и средних городских поселениях представляет комплекс работ и услуг, набор которых в рыночной экономике весьма разнообразен. Сюда можно отнести услуги, связанные с эксплуатацией факторов производства (производственное и информационно-консультационное обслуживание), со сбытом продукции (рыночные услуги), а также бытовое обслуживание.

В рыночной экономике велика роль банковского обслуживания. Это особый вид экономической деятельности, непосредственно связанной с финансированием и кредитованием субъектов рыночной экономики, предоставлением им ссуд, гарантий и других видов обеспечения кредитно-финансовых операций.

При всем многообразии видов аграрного бизнеса в рыночной экономике должна преследоваться основная цель хозяйствования, которая заключается в обеспечении потребителя необходимыми товарами и услугами высокого качества и в оговоренные сроки.

4.2. Организационно-правовые формы коллективного предпринимательства

Организационно-правовые формы и классификация коллективного предпринимательства предприятий с правом юридического лица систематизированы в Гражданском кодексе Республики Беларусь. Сформулированы особенности и характерные черты коммерческих организаций, каждая из которых может быть субъектом агробизнеса.

Хозяйственное товарищество – это коммерческая организация, созданная на основе договорного соглашения двух и более лиц об объединении имущества и предпринимательских усилий для достижения общей коммерческой цели. Вклады учредителей делятся на доли, составляющие уставный фонд. Имущество, созданное этим фондом, принадлежит участникам на праве собственности.

Эти объединения могут создаваться в форме полного и командитного товарищества (товарищества на вере).

Полным признается такое товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются пред-

принимательской деятельностью и извлечением прибыли от имени товарищества и несут по его обязательствам полную (неограниченную), солидарную ответственность. Неограниченная ответственность означает, что участники товарищества отвечают по его обязательствам не только своим вкладом, но и всем своим имуществом не зависимо от того, используется оно для целей этой организации или нет, в том числе личным имуществом. Им покрываются долги в том случае, если убытки превышают стоимость имущества предприятия.

Солидарная ответственность реализуется на основе того, что участники («полные товарищи») ответственны за общий долг товарищества.

В качестве «полных товарищей» могут выступать только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слова «полное товарищество» либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «компания» и «полное товарищество».

Учредительный договор как правовая основа создания и деятельности полного товарищества должен определять:

- наименование полного товарищества;
- место нахождения полного товарищества;
- цели и предмет (виды деятельности), которые будут осуществляться полным товариществом, если их указание предусмотрено актами законодательства. Виды деятельности должны соответствовать наименованиям, указанным в Общегосударственном классификаторе видов экономической деятельности, порядку управления и ведению дел в полном товариществе;
- размер и состав уставного фонда полного товарищества;
- размер и порядок изменения долей каждого из участников в уставном фонде полного товарищества;
- размер, состав, срок и порядок внесения учредителями вкладов в уставный фонд полного товарищества;
- сведения об обособленных подразделениях (филиалах и представительствах) полного товарищества;
- указание на субсидиарную ответственность «полных товарищей», условия об ответственности участников при нарушении обязанностей по внесению вкладов;
- условия и порядок распределения между участниками прибылей и убытков;

- условия выхода участников из состава полного товарищества;
- обязанности учредителей создать полное товарищество;
- порядок совместной деятельности по созданию полного товарищества;
- условия передачи полному товариществу имущества учредителей и их участия в деятельности полного товарищества;
- иные условия.

Учредительный договор может быть заключен как на определенный срок, так и без указания срока в письменной форме.

Уставный фонд полного товарищества к моменту государственной регистрации должен быть сформирован не менее чем наполовину. Вкладом в уставный фонд полного товарищества может быть только имущество.

Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Запрещается участнику полного товарищества совершать от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности полного товарищества, конкурировать с ним.

Руководство совместной деятельностью полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников либо большинством голосов.

Ведение дел, т. е. представительство интересов полного товарищества, осуществляется каждым из участников. Учредительный договор может предусматривать и другие варианты ведения дел в полном товариществе.

Прибыль и убытки полного товарищества по общему правилу распределяются между товарищами пропорционально их долям в имуществе. Ни один из участников не имеет права продавать свою долю какому-либо другому лицу без согласия всех товарищей.

Как указывалось выше, участники полного товарищества солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам (долгам) полного товарищества. В этом главное отличие этой организационно-правовой формы от других форм предприятий. Первоначальные участники (учредители) и последующие в равной мере отвечают по всем обязательствам товарищества независимо от времени их возникновения. Солидарная ответственность означает: по обязательствам отвечаем все вместе и каждый в отдельности. Выход или исключение из товарищества не сразу прекращает совместную солидарную ответственность участников: выбывший

участник отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися в течение двух лет со дня учреждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Изменение состава участников (выход, исключение, смерть, утрата полной дееспособности гражданина, признание его безвестно отсутствующим), уступка доли участника другому лицу по общему правилу не влечет за собой ликвидации полного товарищества. Иное может быть предусмотрено учредительным договором полного товарищества.

В полном товариществе каждый участник имеет право единолично действовать от имени товарищества:

- покупать и продавать товары;
- нанимать и увольнять работников;
- получать деньги от предприятий и граждан.

Полные товарищества не получили распространения в АПК. Тем не менее в коммерческой деятельности, когда участники в силу территориальной отдаленности не могут контролировать действия друг друга, степень выгодности этих действий, они могут пойти на создание такой формы предприятия, как полное товарищество. Участники должны быть уверены в том, что каждый из них действует разумно, осторожно и с максимальной выгодой.

Исходя из своей природы, полное товарищество не может состоять из одного участника. Последний вправе в течение трех месяцев со дня, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать полное товарищество в унитарное предприятие.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – это добровольное объединение нескольких физических и (или) юридических лиц, которое создано на основе договора между ними для совместной предпринимательской деятельности и включает:

- действительных членов (полные товарищи);
- вкладчиков (коммандитисты).

Действительные члены (полные товарищи) несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества, т. е. своим вкладом и всем своим имуществом, а вкладчики (коммандитисты) – только своим вкладом. Они не имеют права голоса, не участвуют в управлении, полностью доверяют действительным членам. Их основное право – получение дивидендов на вложенный капитал (проценты от прибыли).

Особенности ликвидации заключаются в том, что в командитном товариществе должен быть хотя бы один полный товарищ, который отвечает по обязательствам товарищества всем своим имуществом, и хотя бы один участник-вкладчик, который несет ответственность по обязательствам товарищества только в пределах своего вклада (доли).

Создавая товарищество на вере, его участники рассчитывают на стабильную и эффективную работу предприятия и высокие доходы, использование их на личное потребление и накопление.

Хозяйственные товарищества создаются и регистрируются на основании только учредительного договора. Хозяйственное товарищество при государственной регистрации должно иметь свое наименование.

Хозяйственное товарищество одного вида может быть преобразовано в хозяйственное товарищество другого вида или в производственный кооператив, а также в унитарное предприятие в случае, если в составе товарищества остался один участник.

В остальном правовое положение командитного товарищества аналогично правовому положению полного товарищества, вследствие чего к командитному товариществу применяются правила Гражданского кодекса о полном товариществе, поскольку это не противоречит законодательству о командитном товариществе.

Хозяйственные общества – коммерческие организации, учрежденные одним или несколькими лицами, уставный капитал которых разделен на определенные учредительными документами доли.

Основные направления деятельности хозяйственных обществ:

- выпуск товаров народного потребления;
- выпуск продукции производственно-технического назначения;
- оптовая и розничная торговля, торгово-закупочная деятельность;
- строительство, ремонт, техническое обслуживание, пусконаладочные работы в животноводстве;
- оказание бытовых услуг;
- производство и переработка сельскохозяйственной продукции.

Хозяйственные общества вправе от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные права. Осуществляют оперативный и бухгалтерский учет результатов своей деятельности, ведут статистическую отчетность. Самостоятельно устанавливают:

- режим рабочего времени;
- порядок приема и увольнения работников;
- формы и системы оплаты труда, размеры заработной платы.

Участниками хозяйственного общества могут быть физические лица, коммерческие и некоммерческие организации.

Хозяйственные общества являются собственником имущества, переданного им участниками в качестве вклада (пая), произведенной продукции, полученных доходов. Чистая прибыль распределяется, как правило, по двум направлениям: образование фондов предприятия; выплата дивидендов участникам (учредителям).

Управление хозяйственным обществом осуществляют управленческие органы:

- собрание участников (учредителей) – высший орган управления;
- директор.

Участники обладают количеством голосов, которое пропорционально размеру их вклада в уставном фонде. Собрание участников проводится не реже одного раза в год. Могут проводиться и внеочередные собрания.

Исполнительным органом общества является директор. Могут быть также дирекция, генеральный директор, коммерческий директор, президент. Директор назначается собранием участников (учредителей) и подотчетен этому собранию. С директором заключается контракт, на основе которого он решает все вопросы производственной и хозяйственно-финансовой деятельности общества.

Контрольные функции за деятельностью директора (дирекции) осуществляет контрольно-ревизионная комиссия, которая состоит из трех человек соответствующего профиля. Комиссия создается общим собранием участников общества. Контрольные функции могут осуществляться на аудиторской основе.

Хозяйственные общества могут быть:

- с ограниченной ответственностью (ООО);
- с дополнительной ответственностью (ОДО).

Общество с ограниченной ответственностью – это предприятие, которое имеет уставный фонд, разделенный на доли (паи). Размер их определяется учредительными документами. Участники несут ответственность по обязательствам предприятия только в пределах своего имущества.

Участники общества с ограниченной ответственностью несут ответственность по обязательствам (убыткам) в пределах внесенных ими вкладов. Ответственности личным имуществом по обязательствам предприятия участники общества не несут.

Общества с ограниченной ответственностью получили широкое распространение при создании небольших и средних по количеству работающих предпринимательских коллективов.

ООО имеет довольно закрытый характер членства – число его участников не должно превышать предела, установленного законодательством об ООО. В противном случае общество подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке, если число участников не уменьшится до установленного законодательством предела.

Право участника общества на передачу своей доли другим участникам общества ничем не ограничено, тогда как ее отчуждение третьим лицам может быть ограничено уставом.

Высшим органом управления в ООО является общее собрание его участников, к исключительной компетенции которого относятся:

- изменение устава общества и размера его уставного фонда;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества и распределение его прибыли и убытков;
- решение о реорганизации или ликвидации общества;
- избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Исполнительный орган ООО, осуществляющий текущее руководство деятельностью и подотчетный общему собранию, может быть коллегиальным (правление, дирекция) и (или) единоличным (директор).

Изменение состава участников ООО не влияет на его дальнейшее функционирование, за исключением случая, когда в составе общества остался один участник. В этом случае общество должно быть преобразовано в унитарное предприятие или ликвидировано.

Общество с дополнительной ответственностью – коммерческая организация, уставный фонд которой разделен на доли, определенные учредительными договорами, учрежденная двумя или более лицами, которые солидарно несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в пределах, определяемых учредительными документами общества.

Главное отличие ОДО от ООО заключается в особом характере ответственности по его долгам.

Как следует из определения ОДО, эта ответственность является субсидиарной, т. е. наступает лишь при недостаточности имущества

самого общества для удовлетворения требований кредиторов. Более того, участники общества несут эту ответственность солидарно, т. е. кредиторы имеют право предъявлять свои требования полностью или частично к любому из участников. Конкретный размер дополнительной ответственности устанавливается учредительными документами ОДО. Общество вправе изменить (увеличить или уменьшить) размер ответственности, но только после уведомления кредиторов.

При экономической несостоятельности (банкротстве) одного из участников общества с дополнительной ответственностью его ответственность по обязательствам общества распространяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Таким образом, уставом общества с дополнительной ответственностью определен дополнительный размер имущественной ответственности участников – учредителей.

Акционерные общества – наиболее распространенная организационно-правовая форма коммерческих организаций. Она имеет многовековую историю. Например, в России первые акционерные общества появились в начале XVIII века.

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное количество акций. Наличие акций – принципиальная особенность акционерной формы предпринимательства.

Акционерное общество учреждается двумя или более лицами, которые отвечают по ее обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Отличительная особенность этого вида хозяйственных обществ – формирование уставного фонда за счет размещения ценных бумаг – акций, удостоверяющих права участников по отношению к обществу. Выход участника из АО возможен только отчуждением принадлежащих ему акций.

Акция – это ценная бумага без установленного срока обращения, которая удостоверяет внесение денежных средств на цели развития предприятия и дает право ее владельцу на получение части прибыли в виде дивиденда, а также на участие в управлении акционерного общества (предприятия).

Акция может быть представлена в виде:

– ценной бумаги, имеющей определенные реквизиты;

– личных лицевых счетов акционеров, которым выдают сертификат – именной документ, удостоверяющий покупку акционером акций предприятия.

Экономическая роль акций – привлечение свободных средств юридических и физических лиц, направление их преимущественно на развитие производства.

Акции бывают:

- именными;
- на предъявителя;
- простыми (обыкновенными);
- привилегированными.

Акции выдаются (или заносятся на лицевой счет) только после полной оплаты их стоимости акционером. Они не имеют срока погашения и могут обращаться до тех пор, пока существует акционерное общество (предприятие).

Акционерные общества могут быть двух типов:

- открытые акционерные общества (ОАО);
- закрытые акционерные общества (ЗАО).

Открытые акционерные общества распространяют свои акции путем открытой подписки, акции свободно (открыто) обращаются на рынке ценных бумаг.

Закрытые акционерные общества выпускают только именные акции, которые не имеют свободного обращения и не поступают на рынок ценных бумаг.

В акционерном обществе открытого и закрытого типов часть полученной прибыли (после выплаты налогов и других обязательных платежей, отчислений в фонды предприятия) выплачивается в виде дивиденда. По привилегированным акциям устанавливают фиксированный дивиденд в процентах от номинальной стоимости акции.

В качестве участников АО, именуемых акционерами, могут выступать любые физические и юридические лица. Государственные органы и органы местного управления и самоуправления не могут быть акционерами, если иное не установлено законодательством (например, в процессе приватизации).

Учредительным документом АО является устав, который должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного фонда общества; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия решений, в том числе по вопро-

сам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; а также иные сведения, если необходимость их включения в устав предусмотрена законодательством.

Уставный фонд АО состоит из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Речь идет о номинальной стоимости размещенных акций, которые общество вправе размещать дополнительно к уже размещенным и оплаченным акциям.

При учреждении АО все его акции должны быть размещены среди учредителей. Однако полная их оплата не требуется, что ставит под сомнение возможность полной оплаты уставного фонда.

Увеличение или уменьшение уставного фонда относится к исключительной компетенции общего собрания акционеров. Уменьшение уставного фонда допускается только после уведомления всех кредиторов общества в порядке, определенном законодательством об АО. При этом у кредиторов появляется право требования досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств обществом и возмещения убытков.

Уменьшение уставного фонда АО возможно через покупку обществом и погашение части акций, если это предусмотрено уставом акционерного общества.

При уменьшении чистых активов АО по сравнению с уставным фондом общество должно зарегистрировать уменьшение своего уставного фонда или объявить о ликвидации, если активы оказались меньше установленного законодательством минимального размера уставного фонда.

Система управления в АО имеет трехзвенную структуру:

- высший орган управления АО – общее собрание акционеров;
- совет директоров (наблюдательный совет) – должен создаваться в АО с числом акционеров более пятидесяти;
- исполнительные органы АО – коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция) и (или) единоличный орган (директор, генеральный директор).

Вопросы, которые не могут быть переданы на рассмотрение другим органам управления обществом, составляют исключительную компетенцию общего собрания. К ним относятся:

- изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного фонда;

– избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;

– образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);

– утверждение годовых отчетов, бухгалтерского баланса, счетов, прибыли и убытков общества и распределение его прибыли и убытков;

– решение о реорганизации или ликвидации общества.

Общее собрание имеет кворум, если на нем присутствуют участники (их представители), обладающие в совокупности не менее чем 50 % голосов. Решения принимаются простым большинством голосов участников (их представителей), присутствующих на собрании, за исключением случаев, предусмотренных уставом.

Исключительная компетенция совета директоров определяется уставом общества. Вопросы, составляющие эту компетенцию, не могут быть переданы на решение исполнительных органов общества.

Если общее руководство деятельностью общества осуществляет совет директоров, то исполнительные органы, имея остаточную компетенцию, осуществляют текущее руководство деятельностью АО и подотчетны совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Внутренний контроль за хозяйственной деятельностью его филиалов и представительств, а также директора и должностных лиц общества осуществляет избираемая общим собранием акционеров ревизионная комиссия.

АО может быть преобразовано в ООО, ОДО, производственный кооператив, а если остался один участник – в унитарное предприятие.

В акционерном обществе собственник и работник не всегда объединяются в одном лице, т. е. может быть так, что основная часть акционеров не работает в акционерном предприятии. Такая организационно-правовая форма предпринимательства распространена в основном в крупномасштабном агробизнесе. В мелком и среднем аграрном предпринимательстве одной из перспективных форм является производственный кооператив.

Производственный кооператив – объединение физических или юридических лиц (производителей или потребителей) для совместного осуществления хозяйственной деятельности.

Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан или предприятий на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, которая основана на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов.

Учредителями производственного кооператива могут быть только физические лица, минимальное количество – три человека. В производственном кооперативе осуществляется соединение в одном лице работника и собственника, так как главным требованием и условием членства в кооперативе является трудовое участие членов кооператива в его производственной деятельности.

В основу создания и функционирования производственных кооперативов положены принципы:

- добровольности;
- самостоятельности;
- самоуправления;
- самокупаемости.

В зависимости от состава участников и статуса производственные кооперативы могут быть:

- объединением граждан в юридически самостоятельные производственные единицы; в аграрном секторе, например, ПСК – производственный сельскохозяйственный кооператив, СПК – сельскохозяйственный производственный кооператив, они организуются на добровольных началах;

- первичными отраслевыми и обслуживающими внутрихозяйственными единицами, имеющими производственно-хозяйственную, но не юридическую самостоятельность;

- объединением юридических лиц различных форм собственности для организации производства отдельных видов продукции, например кооперативный комбикормовый завод или межхозяйственное кооперативное ремонтное предприятие.

Деятельность производственных кооперативов строится на коммерческом расчете, на принципах товарно-денежных рыночных отношений («купли-продажи»). Экономические взаимоотношения как с поставщиками, так и с потребителями продукции и услуг кооператива осуществляются на договорных началах.

Порядок образования производственного кооператива следующий:

- инициативная группа подготавливает (разрабатывает) технико-экономическое обоснование (или бизнес-план) и устав кооператива;

– проводится общее собрание, которое принимает решение об организации кооператива, утверждает технико-экономическое обоснование (бизнес-план) и устав кооператива;

– кооператив регистрируется как юридическое лицо.

Для государственной регистрации инициативная группа подает заявление в райисполком по месту работы кооператива, а также протокол общего организационного собрания членов кооператива и устав кооператива, который должен быть утвержден общим собранием членов кооператива.

Производственный кооператив – самокупаемое предприятие. Убыточная деятельность не совместима с его сущностью и статусом. Выручка от реализации продукции и услуг на сторону, оставшаяся после возмещения материальных затрат и расходов на оплату труда, налоговых и других платежей, составляет чистый доход кооператива, его прибыль.

Участниками производственного кооператива, учитывая требование о личном трудовом участии, могут быть только физические лица. Число участников производственного кооператива не должно быть менее трех. В силу личного трудового участия в деятельности производственного кооператива, не связанного с имущественным участием, его участники именуется членами кооператива.

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив». Единственным учредительным документом производственного кооператива является устав. Имущество производственного кооператива изначально состоит из паевых взносов его членов и является его собственностью. Оно делится на пай, однако это не означает наличия долевой собственности. Размер пая не зависит от паевого взноса и других взносов и не влияет, в свою очередь, на права члена в отношении кооператива. В любом случае член производственного кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

Система управления производственным кооперативом аналогична системе управления АО с той лишь разницей, что образование наблюдательного совета не обязательно. Обязательным является образование наблюдательного совета и исполнительных органов только из числа членов производственного кооператива.

Член производственного кооператива имеет право передать свой пай либо его часть другому члену кооператива, если иное не предусмотрено законодательством или уставом. Поскольку передача пая

третьим лицам означает их прием в члены кооператива, она возможна только по решению общего собрания производственного кооператива.

Предусматривается возможность исключения из членов кооператива как мера ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей члена кооператива. Другие основания исключения могут быть предусмотрены законодательством о производственных кооперативах или уставом кооператива.

Производственный кооператив может быть преобразован в хозяйственное товарищество или общество, а в случае, когда в составе кооператива осталось менее двух членов, – в унитарное предприятие. Следует иметь в виду, что при преобразовании в хозяйственное товарищество члены кооператива должны зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Имущество унитарного предприятия может находиться в государственной (республиканской или муниципальной) собственности и принадлежит унитарному предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Органом управления государственного унитарного предприятия является руководитель (директор), который назначается собственником и ему подотчетен. Государственные унитарные предприятия могут быть корпоративными (если контрольный пакет принадлежит государству).

Наиболее распространены производственные и торговые, производственно-торговые и торгово-производственные, автотранспортные и авторемонтные, строительные и строительно-ремонтные, сервисные и другие частные унитарные предприятия.

Имущество частного унитарного предприятия находится в собственности физического лица или в совместной собственности (супругов, членов семьи). Долевая собственность на имущество унитарного предприятия законодательством не допускается.

Что касается результатов деятельности и полученных доходов, то они поступают в хозяйственное ведение унитарного предприятия для приобретения права собственности, а распределение их регулируется уставом предприятия и собственником.

Трудовые отношения на унитарном предприятии регулируются утвержденным собственником внутренним распорядком, уставом и законодательством. Управляет частным унитарным предприятием его собственник.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника имущества. Местонахождением частного унитарного предприятия может являться жилое помещение (квартира, жилой дом) физического лица собственника имущества частного унитарного предприятия при условии, что данное помещение принадлежит ему на праве собственности, а также с согласия всех совершеннолетних членов семьи. При этом с собственника жилого помещения взимается плата за коммунальные услуги и иные платежи, связанные с эксплуатацией такого помещения.

Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам такого предприятия. Исключения составляют случаи субсидиарной ответственности по обязательствам экономически несостоятельного предприятия (банкрота), если экономическая несостоятельность (банкротство) вызвана действиями собственника имущества.

Уставный фонд унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, к моменту государственной регистрации должен быть сформирован полностью. Если стоимость чистых активов предприятия становится ниже минимального размера уставного фонда, то предприятие может быть ликвидировано по решению суда.

Права унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения в отношении закрепленного за ним имущества, вытекают из содержания права хозяйственного ведения. Собственник имущества в данном случае вправе:

- принимать решение о создании, реорганизации и ликвидации предприятия;
- определять предмет и цель деятельности предприятия;
- назначать на должность руководителя предприятия;
- осуществлять контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества;
- получать часть прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении созданного им предприятия.

Унитарное предприятие не вправе распоряжаться (продавать, сдавать в аренду, в залог и т. д.) принадлежащим ему на праве хозяйственного ведения недвижимым имуществом без согласия собствен-

ника. Сделки, совершаемые с остальным имуществом, такого согласия не требуют, за исключением случаев, установленных законодательством и собственником имущества.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, имеет право создавать с согласия собственника имущества дочерние предприятия и передавать им часть своего имущества. У дочернего предприятия возникает так называемое вторичное право хозяйственного ведения, содержание которого определяется рамками первичного права хозяйственного ведения и полномочиями, предоставленными «материнским» предприятием.

4.3. Основы создания и функционирования агропромышленных структур

Простые предпринимательские структуры могут кооперироваться и объединяться, создавать сложные образования по повышению эффективности хозяйствования за счет совместных усилий и координации деятельности партнеров по объединению.

Современный мировой опыт показывает, что рост эффективности аграрной сферы производства может базироваться только на дальнейшем развитии и совершенствовании процессов кооперации и агропромышленной интеграции. В историческом развитии кооперация прошла эволюцию от простых ее форм к сложным транснациональным интеграционным формированиям, которые играют определяющую роль в повышении эффективности национальных экономик многих государств.

Сотрудничество осуществляется в процессе труда и производства, т. е. экономической деятельности по достижению конкретной цели. Кооперацию в ряде случаев определяют как ассоциацию физических и юридических лиц или обществ, созданную для взаимной выгоды или в целях покупки и распределения предметов потребления.

Основу кооперации составляет общественное разделение труда, а затем производства. Разделение производства базируется на расчленении трудового процесса по отдельным элементам; разделение труда выступает объективной необходимостью развития производительных сил. В свою очередь, на все формы разделения труда (частное, единичное, общественное) оказывает влияние научно-технический прогресс.

Следует различать кооперацию труда и кооперацию производства.

Кооперация труда – это процесс объединения трудовой деятельности, обусловленный разделением труда. В экономической теории различают простую и сложную кооперацию труда. Объединение однородного труда для выполнения однородных видов работ происходит при простой кооперации (уборка корнеплодов, овощей, прополка, прореживание посевов). Основой сложной кооперации служит функциональное разделение труда, имеющее место при уборке зерновых (подготовка, комбайнирование и транспортировка, уборка соломы).

Кооперация производства представляет собой процесс объединения, позволяющий субъектам кооперации использовать преимущества концентрации и специализации с целью получения конечного эффекта. Кооперация может проявляться как временная и как постоянная. На постоянной основе кооперируются племенные откормочные, молочные предприятия и др.

Применительно к АПК кооперативами можно признать все без исключения формы производственной организации – от личного подсобного хозяйства, фермерского хозяйства до крупных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, финансовых учреждений и торговли.

По своей сущности кооперация является специфической формой общественного разделения и объединения труда, противоположной специализации. Если специализация способствует расчленению технологического цикла производства продукции на отдельные стадии, то кооперация соединяет расчлененные стадии (виды деятельности) в единый технологический цикл, но на качественно новой основе, путем целевого комбинирования производства, более высокого уровня его концентрации и налаживания сотрудничества между субъектами хозяйствования сквозной цепи. Она осуществляется в тех организационных формах, которые обеспечивают достижение оптимальной концентрации производства и взаимосвязки его последовательных стадий.

Коммерческие организации, входящие в состав кооперации или объединения, как правило, сохраняют организационно-экономическую самостоятельность, право юридического лица.

Кооперирование коммерческих организаций может выступать в различных формах. В практике агробизнеса преимущественно развивается кооперация по отраслевому признаку.

Различают внутриотраслевое и межотраслевое кооперирование. *Внутриотраслевое кооперирование* представляет собой производственные связи между коммерческими организациями одной отрасли

по производству и (или) переработке однородной сельскохозяйственной продукции. *Межотраслевое кооперирование* – длительные производственные связи между коммерческими организациями различных отраслей. Это могут быть территориальная интеграция и кооперирование, основанные на взаимосвязях хозяйствующих субъектов, которые расположены в непосредственной близости друг от друга. Объектами такой кооперации являются: строительство, работы и услуги, транспортное обслуживание, торговля.

Кооперация и интеграция организуются в результате добровольного объединения части денежных и материально-технических ресурсов.

Экономические взаимоотношения между кооперирующимися организациями и предприятиями строятся на взаимовыгодной основе путем распределения прибыли, полученной в результате кооперации.

К наиболее распространенным в современной рыночной экономике и сложным предпринимательским образованиям относятся объединения коммерческих организаций и предприятий: ассоциации, концерны, корпорации, консорциумы, производственные объединения, договорные совместные предприятия, холдинги.

Ассоциация (союз) представляет собой добровольное объединение коммерческих организаций юридических и физических лиц в целях координации их совместной предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов.

Создание и действие ассоциации (союза) осуществляется согласно ст. 121 Гражданского кодекса Республики Беларусь, п. 2.6 Декрета Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2000 года № 22.

Ассоциация (союз) является юридическим лицом. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, которое не отвечает по обязательствам своих членов. Вместе с тем члены ассоциации (союза) несут субсидиарную (дополнительную) ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренном учредительными документами. Минимальный размер этой ответственности законодательно не определен, поэтому она может быть и чисто символической.

Ассоциация (союз) создается в целях координации предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов на основе договора между участниками и является некоммерческой организацией. Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, то она преобразуется в хозяйственное общество или това-

рищество в порядке, предусмотренном законодательством. Для осуществления предпринимательской деятельности ассоциации (союзы) могут создавать хозяйственные общества или участвовать в них, однако полученные от такой деятельности доходы не могут распределяться между участниками ассоциации (союза), а должны идти на нужды объединения в целом. Превращение предпринимательской деятельности в основную цель ассоциации (союза) не разрешается.

Управление в ассоциации осуществляется в соответствии с учредительными документами.

Ассоциации могут наделяться функциями управленческого характера на основе делегирования участниками соответствующих компетенций.

В уставе определяется перечень вопросов, по которым объединение вправе принимать управленческие решения, обязательные для всех его участников, а также перечень вопросов, решения по которым носят рекомендательный характер. Здесь же могут быть определены контрольные, информационные, научные, снабженческие и иные функции объединения.

Управленческие, консультационные, юридические, маркетинговые услуги оказываются членам ассоциации со стороны головного объединения, как правило, без заключения возмездных договоров.

Концерн – крупное объединение коммерческих организаций, в состав которого входят предприятия республиканской собственности – сельскохозяйственные, перерабатывающие, промышленные, финансовые и торговые предприятия и организации, научно-исследовательские учреждения, учебные центры, обеспечивающие деятельность многоотраслевого комплекса. Концерн создается с целью проведения единой экономической и хозяйственной политики в определенной отрасли для обеспечения повышения эффективности ее работы.

Концерны, учрежденные по решению Президента и Правительства Республики Беларусь, а также по их поручению министерствами и другими республиканскими органами государственного управления, осуществляют свою деятельность в соответствии с принципами коммерческой организации.

Концерн обычно возглавляет генеральный директор, при котором образуется совет из представителей предприятий-участников.

В состав совета входят генеральный директор концерна, его заместители, уполномоченные представители предприятий-участников

концерна. Этот орган может включать также начальников отделов аппарата управления концерна и представителей Минсельхозпрода.

Совет концерна призван выполнять следующие функции:

- утверждение программ экономического и социального развития концерна и отчетов о их выполнении;
- рассмотрение итогов деятельности предприятий, входящих в состав концерна;
- принятие решения о привлечении дополнительных средств предприятий, входящих в состав концерна, для финансирования целевых производственных, научно-технических и социальных программ;
- в пределах действующего законодательства осуществление мер, направленных на ограничение монопольной деятельности предприятий;
- определение размеров взносов предприятий на управление концерном, а также порядка и сроков их внесения;
- определение порядка создания и использования фондов концерна;
- решение вопросов создания и прекращения деятельности филиалов и других обособленных подразделений концерна, добровольного вхождения концерна в другие объединения и выхода из них;
- рассмотрение разногласий между концерном и предприятиями, принятие мер к их разрешению.

Генеральный директор и исполнительная дирекция выполняют функции отраслевого управления, обеспечивающие пропорциональное и согласованное развитие предприятий-участников, а именно:

- осуществляют управление организациями концерна, которые находятся в республиканской собственности, в части утверждения их уставов, назначения на должности и освобождения от должностей руководителей этих организаций, контроля за эффективным использованием и сохранностью государственного имущества, а также определения размера чистой прибыли, передаваемой в собственность членов трудовых коллективов указанных предприятий;
- дают согласие на утверждение в должности и освобождение от нее руководителей областных объединений и организаций, которые входят в их состав;
- обеспечивают контроль за выполнением решений совета концерна и др.

В зависимости от целей, на основании которых происходит это объединение отдельных предпринимательских образований, концерны могут быть основаны на следующих принципах:

- вертикальная интеграция предприятий одной и той же отрасли;
- горизонтальная кооперация предприятий и организаций, выпускающих однородную продукцию;
- конгломерация (вне зависимости от горизонтальной или вертикальной общности, а также межотраслевые, не связанные прямой производственной кооперацией).

В целях повышения эффективности производства, установления рациональных экономических и технологических связей, привлечения дополнительных инвестиций целесообразно создание объединений в форме хозяйственных групп.

Хозяйственная группа представляет собой совокупность юридических лиц, согласованно осуществляющих предпринимательскую деятельность в соответствии с заключенным между ними договором о создании хозяйственной группы.

Правовые основы деятельности хозяйственных групп определяют в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995 года № 482 «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп» (с изменениями и дополнениями, внесенными указами Президента Республики Беларусь от 26.02.1997 г. № 166, от 23.04.1999 г. № 231, от 30.06.1999 г. № 349, от 16.09.1999 г. № 539).

Взаимоотношения между участниками строятся по одному из следующих вариантов:

а) участнику группы (обычно головной организации) принадлежит доля в имуществе каждого из иных участников группы или другие допускаемые законодательством права таким образом, что эта доля или эти права обеспечивают головной организации возможность принятия или отклонения решений в управленческом органе каждого участника хозяйственной группы;

б) один участник группы (доверительный управляющий) осуществляет доверительное управление имуществом иных участников группы (верителей) на основании договора доверительного управления имуществом;

в) каждый из участников группы входит в состав высшего органа управления иных участников группы, но не может единолично обеспечить принятие или отклонение решений этого органа;

г) участники группы совместно принимают решения по координации своей предпринимательской деятельности.

Из разновидностей хозяйственных групп на практике наиболее целесообразны такие формы групп, согласно которым один участник

группы (доверительный управляющий) осуществляет доверительное управление имуществом иных участников группы (верителей) на основании договора доверительного управления имуществом. Подобная структура понимается как промежуточное звено по управлению акциями разрозненных сельскохозяйственных товаропроизводителей, являющихся акционерами перерабатывающих и обслуживающих предприятий АПК.

Корпорация – объединение (союз, сообщество), предполагающее общность экономических и других интересов хозяйствующих субъектов. Целями такого объединения являются производство и реализация конкурентоспособной продукции, освоение новых рынков сбыта, получение прибыли. Обладает статусом юридического лица.

Консорциум представляет собой достаточно часто встречающееся, сложное предпринимательское образование. Это временное соглашение между банками и производственными коммерческими организациями для осуществления крупного взаимовыгодного проекта. Создание его не связано с образованием юридического лица. Участники консорциума сохраняют самостоятельность и подчиняются совместно выбранному руководству только в той части деятельности, которая касается целей объединения.

Производственные объединения создаются по принципу технологической общности и однородности выпускаемой продукции. В основе производственного объединения могут быть общность сырьевой базы, территориальная близость и т. п.

Договорные совместные предприятия представляют собой временные рыночные образования. Их создание не предполагает возникновения новой организации. Внутренние правовые отношения между участниками договорных совместных предприятий регулируются межхозяйственными (межфирменными) соглашениями. По своему организационному построению это образование мало чем отличается от консорциума. Различия касаются только количественного и качественного состава участников, юридического статуса.

Перспективными формами интеграционных образований являются холдинговые компании и финансово-промышленные группы.

Холдинг – это общество, создаваемое собственниками для управления дочерними предприятиями (объединениями) через систему участия. Холдинг, или головная холдинговая компания, концентрируя у себя контрольные пакеты акций дочерних предприятий, аккумулирует

тем самым финансовый капитал. В свою очередь, холдинговая компания выступает в форме акционерного общества, выпуская свои акции.

Вкладом участника холдинга могут быть денежные средства, ценные бумаги, основные фонды и другие материальные ценности. Стоимость вкладов оценивается совместно участниками холдинга.

Холдинги могут быть как государственные, так и частные. В государственном холдинге контрольный пакет акций принадлежит государству. Выделяют два типа холдинговых компаний: финансовый холдинг, выполняющий в основном контрольно-управленческие функции, и смешанный, занимающийся различными видами хозяйственной деятельности и торговлей.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь холдинговые компании могут быть созданы:

- при преобразовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) предприятий;
- при объединении пакетов акций юридически самостоятельных предприятий;
- при учреждении новых акционерных обществ.

Процесс формирования холдинговых компаний в республике используется как инструмент разгосударствления, в то же время сохраняющий интеграционные структуры. В государственном холдинге контрольный пакет акций передается в собственность Мингосимущества, а акции дочерних предприятий становятся собственностью головной холдинговой компании. В пределах своего пакета акций данное министерство осуществляет контроль за деятельностью предприятий, акциями которых оно владеет. Другая часть акций холдинга может быть реализована членам трудовых коллективов холдинга, а также поставщикам и потребителям холдинга, банкам, иностранным инвесторам, населению по свободной подписке.

Предложения о создании холдинговых компаний вносятся Мингосимуществом и его органами на местах в установленном порядке. Специалисты, например, предлагают объединить в один холдинг молочную переработку в зоне действия молокоперерабатывающих предприятий по схеме «производитель – переработчик». Это позволит после переработки и реализации молочной продукции разделить прибыль согласно вкладу каждого производителя – сырого молока и продукта его переработки. Для организации холдинговых компаний необходимо согласие Госкомитета по антимонопольной политике и его территори-

альных органов. Создание холдинговых компаний не допускается в следующих сферах деятельности (отраслях):

- торговле товарами производственно-технического назначения и потребительскими товарами;
- массовом питании и бытовом обслуживании населения;
- транспорте (кроме железнодорожного, трубопроводного транспорта и предприятий, осуществляющих исключительные международные перевозки).

Существуют и некоторые другие ограничения по созданию холдинговых компаний.

Создаваемые холдинговые компании не могут быть правопреемниками ранее существовавших концернов, корпораций, союзов, ассоциаций (в том числе государственных) или иных объединений предприятий, а также органов государственного управления. Важным условием организации холдингов является соблюдение принципа добровольности объединения предприятий. Внутри холдинга не должно быть командно-административных отношений.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – объединение коммерческих организаций (участников группы), банков и иных учреждений, осуществляющих хозяйственную деятельность на основе договора о создании ФПГ. АПФГ – аграрно-промышленная группа, ориентированная на агропромышленное производство с условием собственного финансового обеспечения. Финансово-промышленная группа создается в целях экономической интеграции ее участников для реализации инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и расширение рынка их сбыта, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Участие предприятия более чем в одной финансово-промышленной группе не допускается. ФПГ не является юридическим лицом. Высшим органом координации финансово-промышленной группы является совет управляющих, который включает представителей всех ее участников. Объем полномочий данного органа ФПГ устанавливается договором о создании ФПГ.

К числу наиболее важных функций совета управляющих можно отнести:

- принятие решений по вопросам производственно-экономического развития предприятий-участников;
- принятие и внедрение нормативных документов, регулирующих отношения между предприятиями ФПГ;

- определение политики и принятие решений, касающихся получения ссуд, займов, кредитов, гарантий;

- принятие решений по направлению капиталовложений в производство сельскохозяйственного сырья, переработку, реализацию и обслуживание;

- установление договорных цен для внутренних взаиморасчетов, цен реализации, пропорций распределения полученного дохода и др.

Участники финансово-промышленной группы для координации своей хозяйственной деятельности и ведения дел создают центральную компанию в форме акционерного общества, которое:

- выступает от имени участников в отношениях, связанных с созданием и деятельностью финансово-промышленной группы;

- ведет сводный (консолидированный) учет, баланс и отчетность в части деятельности ФПГ и в порядке, установленном законодательством;

- подготавливает отчет о деятельности финансово-промышленной группы;

- выполняет в интересах участников ФПГ финансовые операции в соответствии с законодательством.

Иная деятельность центральной компании по ведению дел финансово-промышленной группы устанавливается уставом центральной компании и договором о создании ФПГ.

Через финансово-промышленную группу осуществляются меры государственной поддержки входящих в нее предприятий посредством:

- предоставления финансовой поддержки для реализации проектов и программ;

- предоставления государственных гарантий для привлечения разного рода инвестиций;

- предоставления права самостоятельного определения сроков амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений, направляемых на расширенное воспроизводство.

Главными правовыми условиями функционирования простых и сложных предпринимательских образований является их государственная регистрация и внесение в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

5. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АГРОБИЗНЕСА

5.1. Понятие социально-психологического климата

Социально-психологический климат – это определенное состояние межличностных отношений в коллективе, которое находит выражение в уровне групповой сплоченности, соответствии формальной и неформальной структуры коллектива, обстановке взаимного уважения, доверия, помощи и т. д.

Для создания хорошего психологического климата в коллективе каждому руководителю необходимо знать и применять социально-психологические методы управления.

Социально-психологические методы управления – способы воздействия на людей путем воспитания сознательного отношения к труду, использования социальных и психологических свойств личности и коллектива. Социально-психологические методы делятся на социологические и психологические методы воздействия.

Задачами социальной психологии в управлении производством являются:

- формирование производственных коллективов и подбор руководящих кадров в соответствии с социально-психологическими условиями и индивидуальными особенностями людей;

- организация процесса управления с учетом особенностей коллективов, групп, личностей;

- стимулирование и направление деятельности работников путем воздействия на их психическое состояние, управление социально-психологическими факторами;

- развитие общественных отношений.

Психологические средства воздействия:

- формирование или использование определенных психических свойств личности;

- управление психическим состоянием человека;

- целенаправленное использование психических процессов в человеке (памяти, мышления и т. д.);

- развитие эмоций, повышающих трудовую активность, и устранение ее снижающих;

- направление в нужное русло волевых процессов и действий.

Мощным средством социально-психологического воздействия является правильное формирование коллектива работников и его целенаправленное использование.

Коллектив – это свободная группа работников, объединенных одной целью, единым действием, организованная, снабженная органами управления, дисциплины и ответственности.

Коллектив характеризуется организационной структурой и отношениями между элементами структуры.

Первичный коллектив – это нижняя формально организованная ступень расчленения общего коллектива, имеющая постоянный состав и закрепленные на длительный срок средства производства. Первичный коллектив делится на малые группы.

На практике различают формальные (официальные) группы (бригада, звено, коллектив работников животноводческой фермы и т. д.) и неформальные (неофициальные). Формальные группы по численности работников могут быть различными, они формируются официально собственниками средств производства и их менеджерами и объединены общими целями и задачами.

Неформальные группы возникают (формируются) на основе межличностных отношений, т. е. взаимных симпатий и общности личных интересов. Такие группы бывают небольшими (7 ± 2 человека), иногда их численность составляет 3–12 человек.

Группа оказывает на своих членов конформистское давление. *Конформизм* – это реакция на потребность в одобрении или приспособлении к установкам группы. Новички всегда проходят проверку на принятие ценностей группы (взглядов, отношений и т. д.), перед тем как они будут положительно восприняты группой. При этом решающую роль играет психологическая совместимость членов группы и новичка с ними. Численность группы не превышает вышеназванных параметров.

Для руководителя исключительно важно не только знать о наличии неформальных групп, но их следует выявлять, оценивать мотивацию их действий, в целом активно работать, особенно с неформальными лидерами (лидерами неформальных групп), чей авторитет (престижность) в группах бывает очень высок. Умение строить отношения с неформальными лидерами часто оказывается решающим в работе с подчиненными.

Открытие неформальных групп позволило сформировать теорию «человеческих отношений». Так были разработаны методы измерения

межличностных отношений, или социометрия. Наиболее простым и доступным приемом социометрии является следующая методика. Каждому работнику из формального коллектива (группы) выдается карточка, называемая социоматрицей:

Пример социоматрицы для группы из 11 работников

Кто выбирает	Кого выбирает											Отдельные голоса		Всего
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	+	-	
А	0	+	+	+	0	-	+	0	+	0	+	6	1	7
Б	+	0	+	+	-	0	0	-	0	+	+	5	2	7
В	-	0	0	+	+	0	0	-	-	0	+	3	3	6
Г	+	-	-	0	+	+	-	-	0	0	0	3	4	7
Д	0	0	+	-	0	0	+	+	0	0	0	3	1	4
Е	+	+	-	+	0	0	+	+	0	+	+	7	1	8
Ж	-	-	+	0	0	+	0	-	-	0	-	2	5	7
З	-	-	0	-	0	-	-	0	0	0	-		6	6
И	+	+	-	0	0	0	0	-	0	-	0	2	3	5
К	+	-	+	-	-	0	0	0	-	0	-	2	5	7
Л	0	0	0	0	0	-	0	+	0	-	0	1	2	3
Содержит голосов:	+	5	3	5	4	2	2	3	3	1	2	4	34	
	-	3	4	3	3	2	3	2	5	3	2	3		33
Всего	8	7	8	7	4	5	5	8	4	4	7			67

Примечание: (+) – симпатия; (-) – антипатия; (0) – безразличие.

Использование социоматриц позволяет выяснить отношение членов группы друг к другу, установить сплоченность группы, выявить лидера, установить (определить) статус каждого работника в данной группе. Например: индивид, получивший максимум позитивных выборов, – лидер; получивший максимум негативных выборов, – отвергнутый; не получивший ни одного или минимум выборов и сам безразличный, – изолированный.

Используя метод наблюдения, а также данные социометрии, можно построить схемы отношения людей друг к другу в любом коллективе или группе. Вариантов здесь может быть много.

Имея те или иные данные социометрических исследований, руководителю, тем не менее, следует быть осторожным с их использованием, рекомендуется эту информацию тщательно перепроверять. Кроме того, со временем может измениться отношение людей друг к другу, меняется ситуация на работе и в быту.

В процессе жизнедеятельности люди вступают друг с другом в сложные взаимоотношения. Например, вновь принятый работник не сразу вживается в коллектив, для этого требуется время. Происходит так называемая адаптация (подгонка) людей. Если вновь принятый как работник адаптируется быстро (знает дело, добросовестен, исполнительен и т. д.), то психологическая адаптация требует длительного времени, иногда человека можно узнать лишь по прошествии многих месяцев (по данным ряда исследований психологическая адаптация продолжается в течение 6–24 месяцев). Не зря говорят, чтобы узнать человека, нужно с ним съесть пуд соли.

Руководитель должен постоянно изучать своих подчиненных, выявляя при этом конкретную основу удовлетворенности (или неудовлетворенности) работой каждого из них. Учитывая это, он может более эффективно влиять на мотивы к труду, использовать моральные факторы.

Установлению и поддержанию благоприятного психологического климата в коллективе способствуют также следующие условия.

1. Создание хорошего мнения о коллективе и будущей работе при приеме на работу. Принимая на работу нового человека, руководитель должен ознакомить его с историей предприятия, его достижениями, рассказать о важности и ответственности той работы, которую ему предстоит выполнять, и т. д.

2. Эффективная и справедливая оплата труда. При начислении как основной, так и дополнительной оплаты не должно быть уравнилельной системы и никаких отступлений от принципа «оплата по количеству и качеству труда».

3. Информирование работников. Руководитель должен постоянно информировать своих подчиненных о задачах, стоящих перед предприятием, о трудностях, которые предстоит преодолеть, о льготах, которыми могут пользоваться отдельные работники, и т. д. Этим самым он упреждает возникновение различных слухов и способствует хорошей обстановке в коллективе.

4. Действенная система повышения квалификации и квалификационной перееаттестации. Каждый работник предприятия должен чувст-

вывать какую-то перспективу. Он должен иметь возможность при соответствующих усилиях с его стороны повысить свою квалификацию и получить соответствующее вознаграждение.

5. Воспитание у работников сознания важности выполняемой работы и профессиональной гордости.

6. Привитие работникам самостоятельности, поощрение инициативы, постоянное привлечение их к решению хозяйственно-управленческих проблем.

7. Забота о престарелых, больных и заслуженных работниках. Все работающие, видя постоянное заботливое и уважительное отношение администрации к нуждам и запросам пенсионеров, больных и других категорий, нуждающихся в помощи коллектива, будут проецировать это отношение на себя. Ведь и они могут когда-то оказаться в таком же положении, и к ним будет такое же отношение. Все это будет способствовать улучшению психологического климата.

8. Социальное развитие коллектива. Постоянное внимание руководителя к развитию социальной инфраструктуры, улучшению условий труда и быта членов коллектива воспитывает у работников чувство уверенности в завтрашнем дне, способствует закреплению кадров.

9. Демократический стиль управления. Этот стиль управления способствует наилучшему психологическому климату. Он характеризуется стремлением руководителя к коллегиальности в решении важных вопросов деятельности коллектива, преимущественном использовании методов убеждения и поощрения, широкой гласностью при обсуждении острых проблем, регулярным и действенным контролем и объективной оценкой работы подчиненных, отстаиванием их интересов.

При этих условиях в коллективах устанавливается обстановка взаимопомощи и доброжелательного сотрудничества, отсутствуют деструктивные конфликты, а руководитель пользуется большим авторитетом.

5.2. Совместимость работников

Под *совместимостью* работников понимается благоприятное сочетание свойств характера работников, обеспечивающее эффективность совместной деятельности и личную удовлетворенность каждого. Совместимость проявляется во взаимопонимании, сочувствии, сопереживании членов коллектива друг другу. Совместимость между членами

коллектива может быть трех видов: профессиональная, социальная и психологическая.

Профессиональная совместимость характеризуется прежде всего соответствием членов коллектива друг другу и выполняемой работе, их физических данных, силы, ловкости, роста, натренированности, выносливости и т. п., что следует учитывать при распределении физических нагрузок и поручении отдельных видов работ. В основе профессиональной совместимости лежат особенности анализаторских систем, а также свойства темперамента. Этот вид совместимости предполагает взаимоотношение людей в ходе их совместной работы, при которой чувствительность в пределах той или иной анализаторной системы оказывается решающей.

Социальная совместимость выражается в совпадении интересов, взглядов, убеждений, в сходстве социальных установок и ценностей. Стремление к одним и тем же моральным и эстетическим ценностям, общность мировоззрения сближает и сплачивает людей.

Психологическая совместимость предполагает оптимальное сочетание личных психологических свойств и определяется соответствием членов коллектива друг другу по характеру, темпераменту, эмоционально-волевым качествам, что ведет к более полному взаимопониманию.

В этом случае не обязательно сходство характеров, способностей, но обязательна их гармония. Как свидетельствует жизненная практика, контакты устанавливаются быстрее и оказываются прочнее у людей с чертами характера, дополняющими один другого: один – задиристый, решительный, другой – спокойный, рассудительный, неторопливый. Один – более способный в усвоении знаний, другой – в приобретении двигательных навыков. Сказанное не означает, что в любых случаях совместимыми оказываются лишь люди с противоположными чертами, с несходными способностями и другими свойствами. Совместимость возможна и при сходных темпераментах, но вероятность распада общности в этом случае большая.

Виды совместимости работников можно изобразить схематически (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Виды совместимости работников

На совместимость работников большое влияние оказывает тип темперамента человека. Темперамент – это совокупность индивидуальных психических свойств человека, характеризующих степень его возбудимости и проявляющихся в его отношении к окружающей действительности, в силе чувств, поведении.

Существуют различные типы темперамента человека (по И. П. Павлову):

- безудержный (холерик), сильный, подвижный, неуравновешенный, возбудимый – возбуждение сильное, торможение слабое;
- живой (сангвиник), сильный, подвижный, уравновешенный;
- спокойный (флегматик), сильный, инертный, уравновешенный;

– слабый (меланхолик), при слабом возбуждении и торможении более повышена тормозимость.

Для поддержания высокой эффективности в работе с различными типами темперамента необходимо применять разнообразные методы (рис. 5.2).

Тип темперамента	Качества, которые следует использовать в работе	Подход к человеку
Холерик	Активность, энергию, умение «зажечь», увлечь, повести за собой людей, быстроту реакции, оперативность	Спокойное рассудительное обращение с ним. Важно отвлечь от второстепенных, ненужных дел и направить его энергию на главное
Сангвиник	Активность, умение находить контакт с людьми и создавать хороший психологический климат в коллективе, высокую работоспособность, гибкость	Исключать однообразную работу, давать все более сложные и трудные, интересующие его поручения
Флегматик	Спокойствие и систему в работе. Невозмутимость. Настойчивость. Высокую работоспособность в однообразных условиях	Устанавливать и контролировать сроки выполнения работ. Давать задания на продолжительный отрезок времени
Меланхолик	Высокую чувствительность, глубину и устойчивость чувств, умение сопереживать и войти в положение других	Создавать спокойную обстановку для работы. Задания давать посильные, заранее и на продолжительное время, меньше опекать. Добрым словом поддерживать уверенное настроение, не допускать грубостей

Рис. 5.2. Методы работы с людьми с различными типами темперамента

Управление как специфический вид деятельности требует особых качеств от человека. Можно быть талантливым специалистом в своей отрасли и совсем никудышным организатором. Не всякий человек может успешно руководить предприятием. Одно из качеств, которым он должен обладать, – качество лидера. Лидерство – процесс организатор-

ской деятельности человека, ведущего группу к намеченной цели. Лидер – это индивид, занимающий верхнюю ступень в иерархии ролей и выполняющий функции организации или управления в целом.

Существуют виды лидеров:

- деловой лидер, выдающий «лучшие идеи» и имеющий способности организатора;
- популярный (эмоциональный лидер), имеющий способности создавать самый благоприятный психологический климат в коллективе, вызывающий чувства симпатии у подчиненных.

5.3. Конфликты и их разрешение

Конфликт – это противоречие, возникающее между людьми в процессе жизни, деятельности. Но далеко не всякое противоречие ведет к конфликту, а только такое, которое затрагивает интересы (притязания) группы, отдельной личности (материальные или духовные интересы, престиж, моральное достоинство и т. д.). При этом возникают эмоции в виде обиды, гнева, презрения, возмущения, негодования, страха и т. п.

Все это порождает противоборство, т. е. конфликтующие стороны считают себя правыми и вступают в борьбу за свои интересы (притязания).

Почти каждый конфликт требует обязательного разрешения, без чего немислима нормальная работа и жизнь группы, коллектива.

Конфликты имеют разрушающий характер:

- снижается производительность труда до 18 %;
- ухудшается качество работы, растет брак, возрастает травматизм;
- много времени (до 15 %) теряется на разрешение конфликтов и после конфликтные переживания;
- травмируется здоровье работников.

Крупные конфликты потрясают группу, она может распасться.

Конфликтующие стараются привлечь на свою сторону сочувствующих, оправдать свои действия, демагогические заявления дезориентируют людей.

Конфликт назревает постепенно, вначале в скрытом виде, когда в узком кругу выражают свои жалобы, пытаются мирно решить вопрос. Наталкиваясь на противодействие, конфликт переходит в открытую форму. Конфликт может возникнуть и внезапно – при резких изменениях чего-то, резком обращении и т. д.

Различают стадии движения конфликта:
возникновение – развитие – проявление – разрешение.

Причины возникновения конфликтов следующие:

- незнание руководителем дела, неорганизованность;
- личные недостатки руководителя;
- недостатки характера (эгоизм, недисциплинированность, лень, болезненное самолюбие, нечестность, грубость, бестактность, тщеславие, консерватизм, неуравновешенность, беспринципность, властолюбие и т. п.);
- психологические особенности работников, в том числе психологическая несовместимость;
- разный уровень нравственной и профессиональной подготовленности;
- в силу эгоистической установки.

Различают конфликты

по объему: глобальные (весь коллектив);

парные (двое);

по длительности: кратковременные;

затяжные;

по последствиям: лихорадящие (скрытые);

разрушительные;

по степени влияния: делающие осложнения;

не делающие осложнения;

по содержанию: деловые;

неделовые;

полуделовые.

Поведение людей в конфликтных ситуациях:

– люди проявляют спокойствие, выдержку, уравновешенность (из конфликта извлекают урок на будущее). К этой группе относится большинство людей;

– состояние агрессии (в форме гнева, крика, грубости и т. д.), стремление своего добиться в любом случае;

– состояние депрессии (в форме печали, безразличия, подавленности). Представляют также опасность, так как часто, помимо снижения производительности труда, эти люди проявляют агрессивность.

Конфликты не являются неизбежными, их можно предупредить. Для этого необходимо знать источники и причины их возникновения, пути профилактики.

Пути предупреждения конфликтов:

- тщательный подбор работников;
- обоснованная расстановка работников;
- учет психологической совместимости не только подчиненных, но и руководителей, их заместителей. Иногда возникают трения, несогласованность и своеволие между руководителями. Они действуют по принципу «кто в лес, кто по дрова». В этом случае конфликт быстро переносится в коллектив, где каждый из ссорящихся руководителей ищет сочувствие, поддержку.

Плохо, когда руководители подбирают себе покладистых замов, отличающихся исполнительностью, но не более.

Умные, сильные руководители стараются подобрать таких же заместителей, с ними легче работать и результат выше. Они не боятся, что помощники их заменят. Монолитность, понимание друг друга служат условием предупреждения конфликтов.

Важную роль в предупреждении конфликтов играет знание подчиненных, учет их индивидуальных особенностей. Это дает возможность предвидеть реакции работников на действия руководителя или друг друга, следует быть внимательным в оценках действий и поступков, не допускать уравниловки в материальном и моральном стимулировании.

Пути преодоления конфликтов.

Исследования показывают, что большая часть конфликтов разрешается коллективно (около 60 %), затем – под влиянием непосредственного руководителя (25 %), вышестоящими руководителями – 5 % и примерно 10 % – ничего не предпринимается. Это нежелательно, так как такие конфликты пускаются на самотек.

Для ликвидации конфликта очень важно иметь объективный подход. При тенденциозности рассмотрения интересов кого-либо (даже если это руководитель) конфликт еще более разгорается, в него оказываются втянутыми новые лица.

При этом возможен и другой вариант: конфликт лишь внешне приглушен или один из конфликтующих уходит из коллектива.

При разрешении конфликта следует добиваться объективности, чтобы торжествовала истина. Если этого удастся достичь, то люди правильно поймут и примут любое решение, так как оно обосновано.

Бывает, что противоборствующие стороны обе не правы. В таких случаях необходимо осуждение и тех и других.

Можно выделить два пути разрешения конфликтов – педагогический и административный.

Педагогический путь обеспечивает сохранность коллектива, его нравственно-психологический климат. Здесь основным средством является убеждение. Оно особо действенно. При этом необходимо стремиться создать ситуацию всеобщего возмущения или, наоборот, индивидуальной доверительной работы с каждым.

Искусство разрешения конфликта состоит в том, чтобы с помощью убедительных аргументов помочь человеку (или группе) правильно оценить ситуацию и преодолеть ее. Это непросто.

Путь административный необходим лишь в крайнем случае, когда конфликт слишком затянулся. При этом кто-то или удаляется из коллектива, или переводится в другое подразделение.

При преодолении конфликтов необходимо быть гибким, учитывать состояние людей. Дело в том, что конфликтующие, как правило, возбуждены и под влиянием эмоций односторонне направлены. Они перестают видеть что-либо хорошее в своем противнике, считают себя правыми и обиженными. Отсюда, даже безупречные в нравственном отношении люди, начинают допускать недозволенные методы борьбы, стремятся очернить в глазах окружающих другого, нетактично обращаются к нему, игнорируют его деловые качества и т. п.

Положительное влияние на конфликт оказывает общественное мнение, особенно к лицам с тяжелым характером, недобросовестным и эгоистам. Как ведут себя люди после разрешения конфликта? Следует помнить, что не всегда даже искренние заверения конфликтующих о том, что они осознали свои ошибки и прекращают противоборство, оказываются действительными. Дело в том, что сформировавшееся ранее мнение, установка продолжает еще действовать некоторое время и человек бессознательно может испытывать антипатию к другому, невольно выражать о нем отрицательное мнение и даже действовать в ущерб ему.

Если в основе конфликта лежит психологическая несовместимость людей, то призывать их к лояльному отношению друг к другу не удастся, наказывать кого-либо из них или всех в административном порядке бесполезно (да и несправедливо). В данном случае самым разумным и единственно верным способом является перестановка таких работников по разным участкам работы, по разным подразделениям, в разные кабинеты. Если подобные действия не дадут результата или таких возможностей нет, тогда, как крайняя мера, допускается увольнение наиболее агрессивного работника (в соответствии с действующим законодательством).

5.4. Стиль работы агроменеджера

Стиль работы руководителя представляет собой сочетание наиболее характерных и устойчивых средств и способов решения задач и проблем. Методы управления для всех руководителей одни и те же (административные, экономические и социально-психологические), но каждый из них определенным образом комбинирует те или иные методы. Эти сочетания методов не случайны, они отражают специфику конкретной ситуации (условия реализации методов и характеристики исполнителей), а также особенности данного руководителя.

Стиль руководства проявляется в повседневной деятельности руководителя и его подчиненных. Раскрыть характерные черты стиля – значит показать в действиях руководителя основные способы, средства реализации функций управления. В то же время достаточно лишь назвать применяемый руководителем стиль работы, чтобы сразу иметь о нем относительно полное суждение.

Стиль руководства – почти всегда субъективная деятельность человека (менеджера) или оценка управления, его влияние очень велико на конечные результаты деятельности.

Различают общий и конкретный стиль.

Общий стиль руководства вытекает из сущности социально-экономической и политической ситуации, сложившейся на том или ином этапе развития общества. Учитывая особенности переходного периода нашей страны к рыночным отношениям, мы общий стиль рассматривать не будем. Остановим внимание лишь на конкретных стилях руководства: авторитарный (автократический), демократический и либеральный (рис. 5.3).

Характерная черта *авторитарного стиля руководства* – это принятие в рамках полномочий и законности единоличных решений. При этом подчиненные должны лишь исполнять то, что им приказано. Для обеспечения такой ситуации подчиненные получают минимум необходимой информации, вынуждены постоянно обращаться за дополнительной информацией к руководителю, создавая впечатление его незаменимости.



Рис. 5.3. Типы стиля руководства

Авторитарные методы руководства опираются на формальную структуру управления, формальные отношения, систему прав и обязанностей всех подчиненных. Подавляется инициатива исполнителей и руководителей, формируется устойчивая неудовлетворенность работающих, разрушается психологический микроклимат, увеличиваются и обостряются конфликтные ситуации. Все это разрушительно действует на результаты работы людей, на их самочувствие и здоровье.

Достоинством авторитарного стиля руководства является централизация воздействий на коллектив, легко достигаются оперативность и координация воздействий.

Авторитарный стиль может быть рекомендован для условий, когда имеет место развал производства, отсутствует дисциплина, сложилась система безответственности и т. д. Практика показывает, что в таких условиях только автократический стиль может в кратчайшие сроки спасти положение. Но его применение не должно превышать 2,5–3 года. Если руководитель значительно улучшив положение организации, через этот срок не изменит стиль своей работы, ситуация вновь начнет ухудшаться. Этому есть объяснение (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Примерная кривая эффективности применения авторитарного стиля руководства

Демократический стиль работы руководителя характеризуется широким привлечением работников к подготовке и принятию решений. Наиболее полно используются коллективные формы обсуждения, согласования и контроля. Руководитель часть своих полномочий делегирует подчиненным. Принятые решения выполняются неукоснительно.

Стремление прислушаться к мнению своих подчиненных по различным проблемам объясняется возможностью услышать в процессе

обсуждения и реализации проблем новые положения, другие нюансы, позволяющие повысить эффективность деятельности всего аппарата управления, всего коллектива. Руководитель-демократ не считает для себя зазорным пойти на компромисс или совсем отказаться от принятого решения, если аргументы подчиненного убедительны.

Зная подчиненных, их возможности и способности, а также обстановку, руководитель предоставляет им максимум возможностей для самореализации, самовыражения, что развивает самостоятельность, способствует формированию у подчиненных сопричастности к достижению конечных целей.

В свою очередь, такая тактика шефа позволяет формировать наряду с формальным и неформальный авторитет.

Либеральный стиль руководства отличается невмешательством в работу, безынициативностью. Приоритетными для либерала являются указания вышестоящих руководителей, они стремятся уклониться от ответственности, перекладывая ее на плечи подчиненных. В такой роли обычно выступают люди недостаточно компетентные, слабые психологически, не уверенные в прочности своего служебного положения.

Либералы не принципиальны, часто меняют свои решения и, что еще хуже, жизненные установки под влиянием других людей и обстоятельств.

С подчиненными либералы корректны, вежливы и предупредительны. Положительно реагируют на критику в свой адрес, не требовательны и не любят контролировать работу подчиненных. В стремлении приобрести и укрепить свой авторитет (часто «липовый») они представляют подчиненным различные материальные и другие льготы, что порождает нездоровые отношения подчиненных к поощрениям вообще. Крайне неохотно идут на увольнение недобросовестных работников, стараются к подчиненным, независимо от их отношения к работе и вклада в общее дело, относиться одинаково. Это часто порождает конфликты.

Либеральный стиль в управлении хозяйственными структурами неприемлем. Его можно использовать для руководства работой научно-исследовательского характера, когда требуются высокая творческая активность и значительная самостоятельность исполнителей.

Этот стиль руководства может быть применим в тех случаях, когда цели ясны и работа подчиненных имеет индивидуализированный характер. В таких условиях подчиненные самостоятельно планируют и организуют свою деятельность, обращаясь за указаниями и помощью к

руководителю лишь в необходимых случаях, а руководитель выполняет роль контролера и стимулятора в работе подчиненных.

Помимо названных, основных, стилей встречаются некоторые их разновидности:

- административный стиль;
- дистанционный;
- делегирующий;
- контактный;
- социально-психологический и др.

Большим злом в управлении является проявление канцелярско-бюрократического стиля руководства. Это бюрократизм, формализм, ведомственность, местничество, используемые широко в настоящее время в корыстных целях. Существо бюрократии (буквально – господство канцелярии) выражается в подмене содержания формой, подчинении деятельности организации или работника лишь целям ее сохранения. Бюрократизм – это своего рода болезнь, бюрократ – продукт этой болезни. Они взаимосвязаны.

Руководитель должен уметь видеть в стиле работы своих подчиненных недостатки, причины их порождающие и пути устранения пороков. Взаимное уважение между руководителем и подчиненным является необходимым условием деловых отношений.

Руководитель накладывает «печать» своей индивидуальности на весь коллектив, подчиненная ему организация становится отражением его личных способностей и отношения к делу.

У каждой категории подчиненных руководителю людей есть соответствующее ожидание к своему руководителю, его стилю. Изучение психологии подчинения свидетельствует о том, что всем людям свойственно ожидание демократичного отношения к ним. По существу, каждый человек хочет, чтобы с ним считались, уважали его, относились к нему как к равному, не унижали его человеческого достоинства.

Таким образом, по взаимоотношениям между руководителем и его подчиненными можно сделать исчерпывающие выводы о профессионализме руководителя (рис. 5.5). Например, как было показано выше, при авторитарном руководстве у подчиненных формируется скованность, подавленность, чувство страха, агрессивность, скептицизм, приспособленчество и т. д., а это, в свою очередь, порождает массу других недостатков у людей.

Формы взаимодействия с подчиненными	Стиль работы руководителя		
	Авторитарный	Демократический	Либеральный
Принятие решений	Единолично	Широко обсуждает проблемы до принятия решений, затем оно реализуется	Уходит от персональной ответственности за принятие решений (ждет сверху или перекладывает на коллектив)
Доведение решений до подчиненных	Приказ, указание, распоряжение и т. д.	Просит, предлагает, советует	Просит, спрашивает
Подбор кадров	Избегает принятия на работу более сильных и компетентных работников, избавляется от таких	Всячески привлекает более способных	По сути, подбором не занимается, пускает на самотек
Дисциплина	Жесткое, формальное отношение	Разумное, дифференцированное отношение	Требует формальной дисциплины
Распределение ответственности	Берет на себя или перекладывает на подчиненных	Ответственность пропорционально полномочиям	Снимает с себя ответственность
Отношение к инициативе	Подавляет всякую инициативу	Всячески поощряет инициативных подчиненных	Отдает инициативу подчиненным
Отношение к подчиненным	Определяется настроением	Ровное отношение	Мягок, покладист
Стиль поведения	Не общителен, держит дистанцию	Общителен, дружелобен	Уходит от общения
Отношение к себе	Все знает и умеет	Учится, позитивен к критике	Учится сам и поощряет в этом подчиненных
Отношение к моральному воздействию	Тяготение к наказаниям	Широко использует систему стимулов	Использует систему стимулов, но избегает наказания

Рис. 5.5. Характеристика стилей работы руководителя

Так, для людей, склонных к приспособленчеству, характерны такие черты: негибкость ума и бедность идей; менее развитый интеллект; они плохо владеют собой в напряженных ситуациях, более скованны и склонны к беспокойству; им не хватает веры в себя; повышенная озлобленность мнением о них других людей; обнаруживают пассивность, внушаемость, подозрительность, недоверчивость и т. д.

В составе взаимоотношений «руководитель-подчиненный» значительное место принадлежит способности руководителя представлять власть и уметь ею грамотно пользоваться. Способность предполагает высокий уровень знания руководителем своих прав и обязанностей, их выполнение создает (формирует) авторитет руководителя.

Но этого еще не достаточно для формирования личного авторитета, нужны и другие свойства и качества.

6. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АГРОБИЗНЕСА

6.1. Сущность информации. Информационное обеспечение бизнеса

Информация – совокупность сведений, необходимых менеджеру для выработки и реализации решений в целях выполнения производственных и социальных задач предприятия.

В условиях рынка всякая деятельность в сельском хозяйстве без объективной информации может оказаться невозможной. Сложный характер рыночной системы ставит перед рыночной информацией определенные задачи. Как известно, отдельная информация здесь неэффективна. Необходима информационная система, хорошо организованная и оснащенная техническим оборудованием, подчиненная процессу принятия решений.

Круг и характер потребностей в рыночной информации зависят от вида отрасли, звена рынка и уровня управления продовольственной экономикой. Это требует создания такой системы информации, в которой степень подробности четко отвечает характеру принимаемых решений, а решения, в свою очередь, детерминированы моделью управления и рыночной ситуацией.

Рыночная информация нами понимается как часть информационной системы агробизнеса, который охватывает аграрный рынок вместе с окружением. Рыночная информация исполняет функции, связанные с накоплением, хранением, обработкой и передачей всей информации, связанной с аграрным рынком в широком понимании.

Кроме информации о ценах для правильного функционирования хозяйственного субъекта необходимыми являются:

- информация о возможностях, требованиях и условиях продажи продуктов как на отечественном, так и на международном рынках;
- информация о структуре рынка (фирмы, действующие в отрасли, возникающие союзы бирж и т. п.);
- знание правовых документов, нужных сертификатов и обязывающих торговых стандартов на отечественном и заграничном рынках;
- информация о себестоимости разных направлений производства, возможностях снижения издержек производства;
- знание разных возможностей и источников финансирования инвестиций.

Рыночную информацию можно разделить на три вида:

- краткосрочная, служащая для оптимального размещения продукта, предназначенного для продажи;
- среднесрочная, служащая для реализации продуктов, находящихся в стадии производства, но еще не готовых к продаже (издержки производства, направления изменения цен и т. п.);
- долгосрочная, служащая для принятия стратегических решений, которые касаются новых предпринимательских проектов в хозяйстве или изменения существующего направления.

Рыночная информация должна выполнять различные функции и прежде всего предоставлять данные о ситуации на рынке, оптовых складах, биржах, базарах и агентствах, которые определяют направления производства. Земледельцев интересует рыночная информация, которая должна быть понятной и однозначной, так как каждый из них должен принять рациональное решение.

Для движения предпринимателя вперед ему нужна опора в виде информации о предшествующем знании. На основе информации, как основного ресурса роста производительности, предприниматель-менеджер:

- устанавливает стратегические цели и задачи предприятия, осуществляет прорыв и маневр, творчески использует открывающиеся возможности;
- принимает обоснованные и своевременные решения;
- координирует действия разрозненных подразделений, направляя их усилия на достижение общехозяйственных целей.

Поэтому на любом предприятии организовывается и систематически, постоянно ведется интенсивная информационная работа. Она предусматривает:

- 1) выявление проблем и определение информационных потребностей;
- 2) отбор источников информации;
- 3) сбор информации;
- 4) обработку информации, оценку ее полноты и значимости.

Собранная база данных является основой для анализа информации и выявления тенденций ее изменения. Создается информационная база для разработки прогнозов и альтернатив делового поведения организации, а также ее подразделений, выбора альтернативы и принятия управляющих решений.

Информационное обогащение современного бизнеса является его наиболее характерной чертой. Выигрывает тот, кто эффективнее использует информацию об открывающихся возможностях. Изменения – источник информации о предпринимательских возможностях.

Определив произошедшие или грядущие изменения, предприниматель стремится увидеть возможности, а не проблемы. Суть экономической деятельности заключается в комбинированном, эффективном применении ресурсов под будущие результаты, что сопряжено с неопределенностью и риском.

Но риск и неопределенность преодолеваются знанием ситуации и улавливанием тенденций происходящих изменений. Фактически новый эффект как результат новых комбинаций экономических факторов и составляет смысловую основу термина «предприниматель». Предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности.

Постоянное и радикальное изменение производства есть лучшее средство обеспечения его бескризисного развития. Предприниматель ведет анализ собранной информации по различным критериям на основе своего опыта и намерений. Его целью является понимание и определение потенциальных возможностей выявления предпринимательской идеи. Для этого предпринимателю необходимо изучить информацию и определить:

- что уже есть и активно используется;
- что и как можно изменить, чтобы получить новый социально-экономический эффект;

– чего нет, но что может быть полезно для замысла предпринимателя.

Характерными чертами развития современного общества являются: формирование информационного обеспечения процессов, происходящих в народном хозяйстве; совершенствование методов сбора, обработки, хранения, передачи и использования разнообразной информации. Передача информации осуществляется с помощью радиоэлектроники, компьютеров, телекоммуникационных сетей, средств видеотехники.

Информационные технологии позволяют многократно увеличить производительность труда предпринимателей, оптимизировать по заданным критериям использование ресурсов, сократить документооборот, свести до минимума затраты на формирование и обработку документов и постепенно перейти к безбумажной технологии управления предпринимательской деятельностью, ускорить решение социальных проблем.

Основные этапы работ по применению современных информационных технологий в бизнесе связаны с созданием вычислительных компьютерных систем – локальных (на отдельных объектах информации), региональных, отраслевых – при использовании различных банков данных. Программно-технические средства ПЭВМ, прикладные программы которых ориентированы на решение конкретных предпринимательских задач, обеспечивают каждому специалисту возможность осуществлять ряд работ, значительно повышающих эффективность деятельности:

- 1) оперативно формировать и обрабатывать первичные документы;
- 2) создавать и вести массивы информации;
- 3) формировать, редактировать и печатать необходимые расчетные и учетные документы;
- 4) использовать информационно-справочную систему (Интернет);
- 5) рассчитывать возможные варианты решения задач в различных производственных и коммерческих ситуациях.

Применение современных информационных технологий позволяет специалисту более качественно анализировать варианты предпринимательской деятельности. При помощи компьютера можно за короткое время проработать, например, 1000 вариантов севооборота и выбрать оптимальный с учетом таких факторов, как структура почв, технология возделывания культур и т. д. При этом в качестве исходной ис-

пользуют учетную, справочную информацию, а также данные научно-исследовательских учреждений.

6.2. Виды и источники информации

Источниками информации могут быть вышестоящее руководство, подчиненные им руководители и органы управления, средства массовой информации, информационные системы, периодическая печать, образцы техники, техническая документация, справочники, бизнес-документы, фотоснимки, микрофильмы, показания приборов и др.

Виды информации, используемые в агробизнесе, классифицируют по следующим признакам:

– *по содержанию* – политическая, директивная, правовая, научно-техническая, экономическая, плановая, административная, производственная, бизнесная, нормативно-справочная, учетно-бухгалтерская, статистическая;

– *направлению движения* – входящая, исходящая;

– *характеру фиксации* – фиксированная, нефиксированная;

– *способу фиксации* – документированная, звуковая, аудиовизуальная;

– *отношению к субъекту управления* – внешняя, внутренняя;

– *степени обработки* – первичная, производная, итоговая;

– *степени постоянства* – постоянная, переменная;

– *форме представления* – буквенная, цифровая, кодированная;

– *возможности обработки* – поддающаяся и не поддающаяся обработке;

– *насыщенности* – достаточная, недостаточная, избыточная;

– *правдивости* – достоверная, недостоверная.

Для предпринимательской деятельности менеджеров наибольшее значение имеет содержание информации.

Политическая информация отражает политику государства в области агробизнеса, социально-экономического развития, различных форм хозяйствования.

Директивную информацию вырабатывают вышестоящие органы. Она определяет стратегию хозяйственной деятельности менеджеров, служит основой управления.

Правовая информация определяет статус каждого работника, его должностное положение. С ее помощью устанавливают нормы хозяй-

ствования и административного права, добиваются соблюдения законности.

Научно-техническая информация представляет данные о достижениях науки и техники. Для ознакомления работников с новейшими разработками и рекомендациями научно-исследовательских учреждений и опытом передовых предприятий в отдельных организациях созданы бюро научно-технической информации.

Экономическая информация используется для обоснования управленческих решений и управления экономическим развитием организации. Она включает расчеты экономических показателей, результатов хозяйственной деятельности и т. д.

Плановая информация представлена заданиями, технологическими картами, планами по периодам работ, планами-нарядами и т. д.

Административная информация предназначена для оформления деловых взаимоотношений между организациями, гражданами и устранения сбоев, неполадок; оформляется в виде приказов, распоряжений, указаний, положений.

Производственная информация содержит оперативные сведения о технике, технологии, выполнении планов производства и реализации продукции.

Бизнес-информация представляет собой сведения о ценах на рынке, их тенденциях, уровне конкуренции, сроках и объеме поступления продукции, сервисе и рекламе, возможностях коммерческих операций, предпринимательском, коммерческом риске и т. д.

Нормативно-справочная информация включает нормы выработки и обслуживания, тарифную систему оплаты труда, размеры должностных окладов, справочные данные о технике, технологии, организации труда.

Учетно-бухгалтерская информация позволяет проконтролировать ход производства и его результаты, расходование средств, получение прибыли.

Статистическая информация предоставляет достоверные научно обоснованные сведения, позволяющие принять правильные решения.

Содержание информации определяется потребностями управленческих звеньев и вырабатываемых управленческих решений. К информации предъявляют определенные требования: точность и достоверность; правильный отбор первичных сведений; оптимальность систематизации; достаточность; удовлетворение потребностей конкретных управляющих; доступность; своевременность поступления.

Информация должна быть достаточной, т. е. ее количество должно в полной мере отражать состояние дел. Следует учитывать, что дефицит сведений приводит к принятию некачественных решений, а излишняя информация усложняет выработку решения и делает его более дорогостоящим. Необходимо точно установить, кто должен передавать и получать информацию, какую и когда.

Правдивость поступающей информации определяется ее достоверностью, правильностью, однократностью регистрации, точностью передачи. Если информация проходит три-четыре передаточных звена, ее правдивость снижается на 8–10 % за счет того, что сведения стареют и искажаются.

Доступность информации состоит в том, что она поступает и накапливается в таком виде, чтобы ее можно было быстро и легко воспринимать и использовать в управлении. Язык сообщений должен быть понятным адресату, важное значение имеет наглядная информация: графики, планшеты, световые табло, слайды и т. д.

В процессе восприятия устной информации имеют значение внешнее окружение и ситуация. Важны место встречи обменивающихся информацией, характер самой информации, кто инициатор встречи или от чьего имени она осуществляется, присутствие других людей, шум, музыка, все, что может отвлекать внимание передающего и принимающего информацию.

Восприятие информации зависит и от времени, отведенного или имеющегося в распоряжении участников обмена ею.

Информация должна поступать менеджерам своевременно. Если она поступает с опозданием, возникает экономический ущерб из-за не оперативно переданной информации, простаивает техника, страдает организация производства.

6.3. Организация информационного обеспечения хозяйствующего субъекта АПК

Получение исчерпывающей информации о состоянии, тенденциях и перспективах развития АПК составляет одну из важнейших проблем. Объем и характер такой информации зависят от схемы текущего наблюдения: сельское хозяйство, отрасли переработки и т. д.

Если объектом наблюдения является рынок сельскохозяйственного сырья, необходимы такие сведения, как: размер посевных площадей и средняя урожайность культур; наличие и характер применяемых удоб-

рений и посевного материала, техники; развитие отраслей животноводства; политика государства в области субсидий производителям данной продукции; внешнеторговая политика; участие АПК страны в международных товарных соглашениях и ассоциациях.

При наблюдении за конъюнктурой продукции сферы переработки схема текущего наблюдения будет иметь следующий вид:

1. Выработка продуктов и их структура, сдвиги в технике и технологии переработки сельскохозяйственного сырья, конкурентоспособность выработанного продукта;

2. Потребление продуктов покупателями непосредственно или реализация их для дальнейшего использования в отраслях народного хозяйства, конкуренция с товарами-субститутами;

3. Структура рынка и конкуренты.

Полученные сведения следует проверить и, если возможно, откорректировать. В противном случае информация может фальсифицировать действительность. Анализ и прогноз, проведенные на основе такой информации, нанесут ущерб, так как не позволят правильно разобратся в ситуации. Важным средством борьбы против дезинформации является множественность источников.

После проверки собранных фактов и цифрового материала следует подвергнуть их первичной обработке. Первичная обработка предполагает прежде всего приведение статистических данных к общему знаменателю, т. е. к единой базе, а также расчет относительных показателей для последующего анализа.

Для определения тенденций развития рассчитывают темпы роста и прироста показателей производства, продаж, потребления, экспорта, импорта. Для характеристики конкурентоспособности могут быть рассчитаны такие показатели, как доля рынка, наукоемкость продукции, производительность труда и др. В целях определения зависимости от импорта рассчитывают долю импорта в потреблении товара (одновременно этот показатель может характеризовать уровень экономической безопасности).

На завершающем этапе сбора информации переходят к классификации и систематизации накопленного материала. Классификация – это важное средство изучения особенностей конъюнктуры, она завершает этап текущего наблюдения и готовит фундамент для последующего анализа. Качество и широта текущего наблюдения в значительной мере определяют правильность анализа конъюнктуры и точность ее прогноза.

Для функционирования любой предпринимательской структуры АПК нужна информация в области маркетинга, которая включает системы внутренней отчетности, сбора внешней информации, маркетинговых исследований, анализа информации.

Сбор внешней информации позволяет быть в курсе событий, происходящих не только в отдельных отраслях АПК, но и в экономике страны, мировой практике. Сбор этой информации осуществляется из различных источников – прессы, телевидения, специализированных изданий, личных контактов с потребителями, обмена информацией с другими предпринимательскими структурами. Сбор внешней информации направлен также на снабжение руководства необходимыми сведениями о состоянии среды, в которой функционирует данное формирование АПК. Она предполагает накопление разнообразных данных о ситуации на всех рынках, особенно на тех, на которые ориентировано данное предпринимательское формирование, о силах, действующих и противодействующих на рынке (существующих и потенциальных конкурентах, клиентах, посредниках и т. д.), а также о состоянии факторов макросреды.

Важное место в системе сбора информации для хозяйствующего субъекта АПК занимает маркетинговая информация. Она позволяет выработать стратегию предприятия, получить полные сведения о конкурентах.

Для создания совершенной системы маркетинговой информации помимо информации о конкурентах требуется информация о существующих и разрабатываемых новых направлениях по производству продукции (новые технологии, сорта культур и породы скота, более экономичная техника и т. д.), о клиентах и других силах, действующих в рамках АПК и за его пределами.

Система анализа информации представляет собой совокупность приемов и принимаемых на основе информации управленческих решений.

7. АГРОБИЗНЕС НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

7.1. Приоритеты развития и совершенствование структуры посевных площадей

Агробизнес в растениеводческих отраслях представляет собой совокупность экономических, организационных, технических и технологических принципов рационального построения, ведения производства и реализации продукции для конкретных условий с целью достижения наилучших результатов. В этом комплексе объединяются техника (материально-техническое оснащение), технология (система земледелия), организация производства и оплата труда, переработка и реализация продукции (рис. 7.1).

В формировании рациональной системы агробизнеса в растениеводстве все эти элементы важны и действуют в комплексе. Система земледелия является технологической основой растениеводства. Это комплекс взаимосвязанных организационно-экономических, агротехнических, мелиоративных и почвозащитных мероприятий, направленных на эффективное использование земли, повышение плодородия почвы с целью получения высоких устойчивых урожаев сельскохозяйственных культур при наименьших затратах труда на единицу продукции. Системы земледелия имеют выраженный зональный характер, они полностью согласуются с природно-экономическими условиями зоны и ее специализацией.

Основные элементы систем земледелия – это организация территории и севооборотов, обработка почвы, удобрения, семеноводство, борьба с болезнями и вредителями растений, защита почв от эрозии, мелиорация и другие организационно-экономические мероприятия.

Важно при этом в комплексе учитывать все урожайобразующие факторы и их действие в различных почвенно-климатических условиях. Когда-то Д. И. Менделеев писал: «Я восстаю против тех, кто печатно и устно проповедует, что все дело в удобрении, что, хорошо удабривая, можно и кое-как пахать».

Сегодня эти слова весьма актуальны и реализуются в идее адаптивных систем земледелия, которые представляют собой комплекс адаптированных к местным условиям научных, технологических, технических, организационно-производственных и экономических мер и меро-



Рис. 7.1. Основные элементы системы растениеводства

приятий по использованию земли и ведению растениеводства с целью получения высоких конечных результатов при производстве продукции и повышении плодородия почв. Особое внимание в системах растениеводства должно быть уделено методам производства конкурентоспособной, т. е. высококачественной, дешевой, экологически чистой продукции, которая по всем показателям соответствовала бы требованиям потребителей и конъюнктуре рынка.

Главной составляющей частью системы земледелия является севооборот – научно обоснованное чередование различных сельскохозяйственных культур и паров по полям и во времени или только на одном поле во времени.

Несоблюдение севооборотов приводит к снижению урожайности по причине неудовлетворенного фитосанитарного состояния полей: пшеницы и тритикале – до 40 %, ячменя – до 30 % и озимой ржи – до 15 %.

При совершенной структуре посевных площадей в севообороте:

– обеспечивается агротехническая борьба с сорной растительностью;

– увеличивается поступление органического вещества в почву, т. е. регулируется баланс гумуса. Так, остается абсолютно сухих растительных остатков после зерновых злаковых 25–30 ц/га, однолетних бобовых – 11–15, многолетних трав (клевер, клевер+ тимофеевка 2-го года пользования, люцерна) – 50–60, пропашных (картофель, корнеплоды) – 7–11 ц/га;

– снижаются энергетические затраты. Так, затраты условного топлива на 1 ц к. ед. составляют: у клевера – 3,3 кг, многолетних злаковых трав – 10,2, зерновых – 11,9–12,6, пропашных – 12,8–23,6 кг. Соответственно расход физического топлива на 1 га: у многолетних трав – 62–92 кг, зерновых – 196–200, пропашных – 248–350 кг.

Организационно-экономическая оценка севооборотов представлена на рис. 7.2.

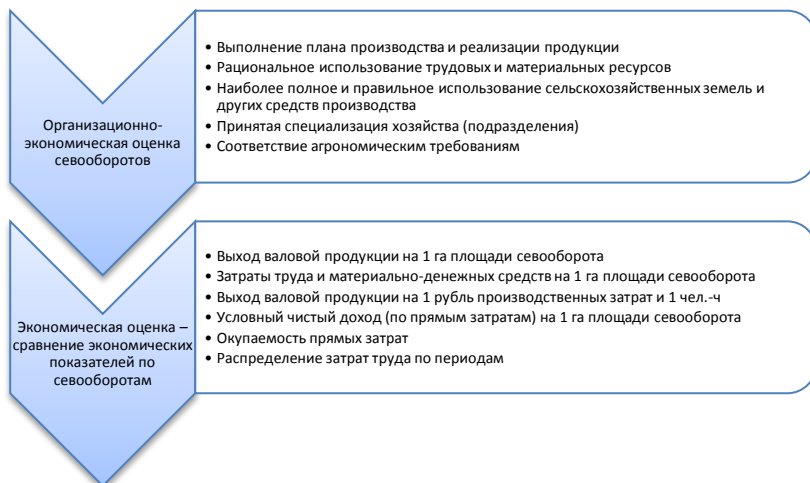


Рис. 7.2. Оценка севооборотов

В стратегии развития агробизнеса в земледелии основной путь принадлежит интенсификации развития отраслей, т. е. повышению их

продуктивности на основе комплекса агробиологических и агротехнических мероприятий. В табл. 7.1 представлена динамика развития отраслей растениеводства за годы перестроечных преобразований. Из таблицы видно, что после спада уровня интенсификации наблюдается существенный рост.

Таблица 7.1. Динамика развития отраслей растениеводства в Беларуси (хозяйства всех категорий)

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Производство, тыс. т:									
зерно	7035	5502	4856	6420	7217	9015	8510	6991	8375
картофель	8590	9504	8718	8185	8744	8749	7125	7831	7721
овощи	749	1031	1379	2907	2153	2295	2308	2334	1979
плоды и ягоды	–	–	299	382	420	595	692	799	302
льноволокно	52	59	37	50	39	61	47	46	46
сахарная свекла	1474	1167	1474	3065	3566	4030	3924	3773	4485
семена рапса	69	26	73	148	238	514	610	375	379
Урожайность, ц/га:									
зерновые и зернобобовые	27,2	21,2	19,4	27,7	28,4	35,2	33,3	27,7	32,1
картофель	138	132	134	177	212	221	186	214	226
овощи	188	135	134	208	220	234	242	247	273
льноволокно	4,6	6,2	4,8	7,0	5,9	7,8	7,2	7,7	7,5
сахарная свекла	321	218	292	316	387	439	450	395	453
кукуруза на зеленую массу	–	–	181	208	–	239	269	257	316
Выход к. ед. с 1 га сельхозугодий	34,5	25,8	23,2	29,7	32,7	38,2	42,1	34,9	39,5
Уровень рентабельности, %: продукция растениеводства									
зерно	58,5	55,4	47,4	6,4	4,6	21,1	4,6	–1,5	21,6
картофель	105,3	71,4	65,3	6,6	1,5	21,9	0,2	–14,7	–15,3
овощи	70,8	118,2	11,4	4,2	4,6	4,8	15	58,6	22,2
плоды и ягоды	34,5	34,5	15,5	29,0	20,0	22,3	15,4	23,9	46,4
льнотреста	–	–	64,1	39,4	63,5	37,1	12,8	–	–
рапс	22,0	23,0	22,3	–30,1	–46,6	–13,8	–34,2	–24,0	–40,9
сахарная свекла	–	126,4	42,1	14,1	–3,6	38,7	14,5	–3,1	30,4
сахарная свекла	12,7	27,3	44,8	3,2	8,9	16,2	4,3	27	36,4

Сложилась существенная разница урожайности сельскохозяйственных культур по областям (табл. 7.2). Традиционно лидируют по урожайности зерновых, картофеля, сахарной свеклы Гродненская, Минская и Брестская области. В 2011 году на втором месте по урожайности зерновых находится Могилевская область. По удельному весу областей в республиканском валовом сборе зерновых лидируют Минская

(25,6 %) и Гродненская (18,6 %) области. В табл. 7.3 представлена достигнутая урожайность различных культур по регионам в 2011 году.

Таблица 7.2. **Валовой сбор и урожайность основных сельскохозяйственных культур в сельхозорганизациях областей Беларуси**

Культуры	Год	Республика Беларусь	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минская область	Могилевская область
Зерновые и зернобобовые, валовой сбор, тыс. т	2010	6542,2	1108,9	736,7	780,6	1354,7	1612,6	942,9
	2011	7931,0	1154,2	1075,1	1077,2	1476,9	2029,1	1118,6
Удельный вес областей, %	2011	100	14,5	13,6	13,6	18,6	25,6	14,1
Урожайность, ц/га	2010	27,6	29,1	18,1	23,9	37,7	27,7	30,2
	2011	32,3	31,4	24,6	30,4	40,2	33,7	34,1
Картофель, валовой сбор, тыс. т	2010	872,1	177,5	68,7	152,2	127,8	275,0	70,9
	2011	1210,9	193,7	124,2	226,0	169,1	356,7	141,2
Удельный вес областей, %	2011	100	16,0	10,2	18,7	14,0	29,4	11,7
Урожайность, ц/га	2010	186	201	137	140	248	206	195
	2011	215	212	196	189	246	217	269
Лен-долгунец, валовой сбор льноволокна, тыс. т	2010	45,6	4,6	13,5	4,8	6,8	8,2	7,7
	2011	45,9	4,4	14,4	4,4	6,4	8,8	7,6
Удельный вес областей, %	2011	100	9,5	31,4	9,5	13,9	19,1	16,6
Урожайность волокна, ц/га	2010	7,7	8,5	7,5	10,0	8,3	6,5	7,8
	2011	7,5	8,6	7,9	8,9	7,5	6,6	6,9

Эти данные иллюстрируют достигнутый уровень продуктивности не только зерновых и технических культур, но и культур кормового назначения, включая луга и пастбища.

Представляет интерес группировка сельскохозяйственных организаций по уровню урожайности зерновых, картофеля, льноволокна, сахарной свеклы и овощей (табл. 7.4). Из этих данных заметна концентрация хозяйств на среднем и высоком уровнях продуктивности.

Таблица 7.3. Урожайность сельскохозяйственных культур в сельхозорганизациях областей Беларуси в 2011 году

Культуры	Республика Беларусь	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минская область	Могилевская область
Зерновые и зернобобовые	32,3	31,4	24,6	30,4	40,2	33,7	34,1
В т. ч.: пшеница	33,2	34,9	25,9	28,2	43,0	35,4	33,7
рожь	24,5	23,7	16,0	20,0	27,6	20,8	21,1
тритикале	32,1	29,8	25,7	26,3	40,1	32,4	33,8
ячмень	29,5	26,8	24,3	25,1	35,2	32,1	34,0
овес	28,5	76,1	23,7	29,3	33,7	29,6	32,7
кукуруза (зерно)	66,0	66,8	54,6	60,9	75,6	64,8	66,1
зернобобовые	28,0	25,5	19,3	21,8	21,5	30,7	36,3
Льноволокно	7,5	8,6	7,9	8,9	7,5	6,6	6,9
Сахарная свекла	453	388	–	301	504	459	389
Рапс	12,8	12,2	12,0	10,5	12,6	15,2	13,0
Картофель	215	202	196	189	246	217	269
Овощи	215	171	191	213	282	174	161
Кормовые корнеплоды	340	312	389	311	357	450	295
Кукуруза (силос)	320	294	347	260	359	346	376
Однолетние травы (на зеленую массу)	112	109	93	101	112	119	136
Многолетние травы (на зеленую массу)	238	227	230	168	237	273	245
Естественные сенокосы (сено)	19,2	16,6	21,2	17,9	16,6	24,3	20,2
Культурные сенокосы (сено)	28,2	30,0	29,3	25,6	27,4	31,9	25,7

В практике для оценки уровня интенсификации земледелия используется показатель урожайности всех культур в переводе на кормовые единицы (табл. 7.5). Разница в продуктивности сельхозугодий в

2010 году составила от 28,8 в Витебской до 42,6 ц к. ед/га в Гродненской области. По продуктивности пашни в 2010 году области распределились следующим образом: Гродненская – 57 ц к. ед/га, Брестская – 53,2, Минская – 51, Могилевская – 45,8, Гомельская – 38,4 и Витебская – 33,3 ц к. ед /га.145

В ряде районов в последние годы достигли продуктивности пахотных угодий на уровне 60–100 ц к. ед., что говорит о возможностях сельскохозяйственных организаций при достаточном внесении удобрений и высокой культуре земледелия (табл. 7.6).

В табл. 7.7 приведены районы, стабильно получающие наиболее высокие урожаи зерновых в пределах областей.

Производственный потенциал АПК Республики Беларусь от природы достаточно бедный. В основе земледелия находится плодородие земель. Естественное плодородие наших земель, сформированное природой, в среднем по стране в эквивалентном исчислении позволяет получать 6–8 ц зерна с одного гектара. Мы же получаем в среднем исчислении более 30 ц. Эта разница в 22–25 ц называется искусственным, или экономическим, плодородием. Оно сформировалось благодаря многолетней работе по повышению плодородия в результате крупных ежегодных инвестиций в сельхозпроизводство. Вместе с тем это искусственное плодородие требует постоянной заботы о его сохранении и воспроизводстве на основе широкой интенсификации сельскохозяйственного производства. За основу интенсификации отечественной наукой и практикой взяты: последовательный рост продуктивности растениеводства и животноводства на основе внесения удобрений и совершенствования кормовой базы, развитие средств механизации, модернизация технологий и улучшение организации производства. Интенсификация требует постоянного наращивания урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных в расчете на единицу производственного потенциала (гектар посевов, голову скота, единицу труда и т. п.). «Базисным условием обеспечения интенсификации является наука, материальной основой – технико-технологические и финансовые ресурсы, организационной формой – рациональное управление ресурсами, землей, трудом и пр.» [8].

Таблица 7.4. Группировка сельхозорганизаций Республики Беларусь по уровню урожайности сельхозкультур в 2011 году

Зерновые и зернобобовые			Картофель			Льноволокно			Сахарная свекла			Овощи		
ц/га	Число сельхоз- организаций	% к итогу	ц/га	Число сельхоз- организаций	% к итогу	ц/га	Число сельхоз- организаций	% к итогу	ц/га	Число сельхоз- организаций	% к итогу	ц/га	Число сельхоз- организаций	% к итогу
До 15	16	1,0	До 50	12	1,4	До 2	10	5,0	До 100	1	0,2	До 30	30	5,5
15,1–20	154	10,0	51–75	22	2,5	2,1–3,0	7	3,5	101–150	2	0,5	31–50	26	4,8
20,1–25	326	21,3	76–100	42	4,8	3,1–4,0	12	6,0	151–175	4	1,0	51–75	28	5,2
25,1–30	346	22,6	101–125	97	11,3	4,1–5,0	22	11,1	176–200	7	1,7	76–100	56	10,4
30,1–35	264	17,2	126–150	107	12,3	5,1–6,0	28	14,1	201–250	26	6,5	101–125	62	11,4
35,1–40	168	11,0	151–175	131	15,1	6,1–7,0	36	18,1	251–300	33	8,2	126–150	47	8,7
40,1–45	105	6,8	176–200	107	12,3	7,1–8,0	25	12,6	301–350	46	11,5	151–175	49	9,1
45,1–50	64	4,2	201–225	112	12,9	8,1–9,0	26	13,1	351–400	60	15,0	176–200	36	6,7
50,1–55	33	2,1	226–250	64	7,4	9,1–10,0	15	7,5	401–450	63	15,7	201–250	63	11,6
55,1–60	28	1,8	251–300	86	9,9	Свыше 10	18	9,0	Свыше 450	154	39,7	251–300	53	9,8
Свыше 60	30	2,0	Свыше 300	88	10,1	–	–	–	–	–	–	Свыше 300	91	16,8
Итого	1534	100	Итого	868	100	Итого	199	100	Итого	401	100	Итого	541	100

Таблица 7.5. Продуктивность земельных угодий в сельхозорганизациях Беларуси, ц к. ед /га

Область	Виды угодий	Годы									
		1990	1995	2000	2002	2004	2005	2007	2008	2009	2010
Брестская	Сельхозугодья	36,1	27,9	24,8	24,7	32,4	30,2	33,4	37,9	39,6	36,8
	Пашня	47,0	34,2	32,0	32,2	41,9	38,4	41,7	49,0	48,9	53,2
	Сенокосы и пастбища	22,5	19,6	17,5	13,9	26,3	18,8	–	–	–	–
Витебская	Сельхозугодья	27,7	23,3	19,8	19,7	25,4	23,8	29,7	30,9	32,7	28,8
	Пашня	32,5	25,9	22,6	25,3	33,0	28,4	36,3	38,9	34,5	33,3
	Сенокосы и пастбища	19,5	18,6	14,5	12,9	16,1	18,5	–	–	–	–
Гомельская	Сельхозугодья	35,0	22,3	19,8	19,5	28,7	26,1	26,8	32,1	34,8	28,2
	Пашня	44,0	27,8	24,5	24,5	31,7	33,8	33,2	41,6	44,3	38,4
	Сенокосы и пастбища	23,6	15,9	14,3	14,3	16,0	17,2	–	–	–	–
Гродненская	Сельхозугодья	39,7	31,3	30,0	30,7	39,8	38,0	39,7	49,5	47,3	42,6
	Пашня	48,3	37,8	37,3	40,5	53,5	52,2	53,2	67,0	62,3	57,0
	Сенокосы и пастбища	20,5	17,0	14,7	13,3	15,4	15,3	–	–	–	–
Минская	Сельхозугодья	37,8	27,9	25,6	24,3	33,8	32,7	37,3	43,8	42,9	41,0
	Пашня	44,5	32,1	29,4	28,8	40,1	38,9	43,6	52,0	49,5	51,0
	Сенокосы и пастбища	25,6	19,9	17,8	15,0	20,1	19,8	–	–	–	–
Могилевская	Сельхозугодья	31,5	22,6	19,4	19,6	26,3	26,7	30,0	34,4	37,4	31,5
	Пашня	37,7	26,8	23,3	24,7	34,8	35,0	39,2	45,7	48,6	42,3
	Сенокосы и пастбища	19,6	14,3	12,3	11,7	12,6	13,2	–	–	–	–
Республика Беларусь	Сельхозугодья	34,5	25,8	23,2	23,0	30,5	29,7	32,7	38,2	42,1	34,9
	Пашня	41,8	30,5	28,0	29,3	39,2	37,8	41,5	49,2	49,1	45,8
	Сенокосы и пастбища	22,0	17,6	15,5	13,5	16,7	17,3	–	–	–	–

Таблица 7.6. **Отдельные районы с высокой продуктивностью пашни**

Область	Район	Балл пашни	ц к. ед. с 1 га пашни				кг/балло-гектар			
			2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Брестская	Брестский	34,2	57,1	59,0	57,9	35,3	167	173	170	103
	Каменецкий	33,8	52,0	58,6	58,1	33,7	154	174	172	100
Витебская	Оршанский	31,5	43,8	49,0	47,1	25,3	139	155	150	88
	Верхнедвинский	25,1	42	48,6	47,7	17,4	166	192	190	64
Гомельская	Речицкий	30,3	46,8	56,6	53,9	30,8	157	190	179	102
	Гомельский	28,7	40,3	47,3	53,4	38,3	140	165	187	99
Гродненская	Гродненский	37,6	84,2	103,7	86,9	55,8	225	277	230	148
	Берестовицкий	38,1	70,5	87,6	82,0	48,2	187	232	220	127
	Кореличский	39,2	60,7	73,5	70,9	43	159	192	180	110
	Щучинский	35,8	60,5	69,4	62,8	37,3	169	194	180	104
Минская	Несвижский	42,7	77,8	94,7	85,5	54,3	183	222	200	127
	Клецкий	40,6	65,2	80,9	68,4	42,5	161	200	168	105
	Минский	35,6	65	69,0	63,1	36,5	183	194	178	103
Могилевская	Кировский	34,6	50,3	62,0	61,5	32,6	141	173	178	94
	Шкловский	34,7	49,9	58,3	58,4	45,4	143	168	168	131
	Горецкий	32,8	47,8	51,2	55,5	37,5	146	156	169	114
	Могилевский	35,8	47,4	52,0	52,0	35,8	137	150	146	100

Таблица 7.7. Урожайность зерновых в сельхозорганизациях отдельных районов Беларуси

Область, район	Годы				
	2000	2005	2009	2010	2011
Брестская	19,5	27,8	33,2	27,6	31,4
Брестский	21,8	39,1	41,1	35,3	41,2
Ивановский	26,3	32,6	35,6	33,3	35,8
Камянецкий	16,7	30,8	37,5	33,7	33,6
Витебская	13,6	16,8	28,6	17,4	24,6
Оршанский	14,1	22,8	32,3	25,3	29,1
Верхнедвинский	19,3	15,4	34,8	17,4	29,4
Гомельская	16,5	26,1	31,9	23,4	30,4
Гомельский	17,3	30,1	35,8	28,3	34,9
Мозырский	18,3	25,7	39,8	32,6	40,7
Гродненская	27,7	38,6	40,9	37,7	40,2
Гродненский	38,9	62,7	54,3	55,8	59,5
Мостовский	33,8	47,3	50,4	52,3	57,1
Минская	19,9	28,2	32,5	27,7	33,7
Несвижский	37,0	56,0	49,3	54,3	55,8
Клецкий	24,2	40,0	43,6	42,5	43,9
Могилевская	17,2	26,3	34,6	34,2	34,1
Шкловский	22,0	26,0	42,1	45,4	45,8
Горьцкий	24,4	32,4	40,9	37,5	42,5

До определенного уровня роста продуктивности растениеводства и животноводства эти средства легко окупаются. Но есть пороги разумной целесообразности. Они установлены наукой. Стремление превысить эти пороги влечет уменьшение окупаемости каждой последующей единицы вкладываемых средств. Например, в среднем для условий Беларуси целесообразной является урожайность зерновых культур на уровне 40–50 ц зерна с гектара, а урожай на одну фуражную корову в объеме 7–8 тыс. килограммов молока. Этот уровень многим хозяйствам по силам. Сельскохозяйственные предприятия, которые его достигают, как правило, имеют расчетную окупаемость затрат и рентабельность. Однако погоня за более высокой продуктивностью может привести к опережающему росту затрат на единицу продукции, замедлению роста объемов производства, падению общих доходов от производства и соответственно рентабельности.

Для каждого конкретного случая существуют свои пороги целесообразности. Различные сельскохозяйственные предприятия имеют раз-

личный производственный потенциал. Есть высокоинтенсивные и ресурснасыщенные хозяйства, располагающие обычно высокоплодородными землями, которые без проблем могут получать 90 и даже 100 ц зерна с гектара при адекватной рентабельности производства. Но имеются также предприятия, которые с большим трудом выходят на урожайность 25–30 ц, располагающие, как правило, бедными супесчаными почвами. Для обеих групп хозяйств пороги целесообразной продуктивности будут совершенно разными. Следовательно, экономические оценки интенсификации и производительности разнообразных групп предприятий тоже должны быть дифференцированы и иметь строго индивидуальный подход.

В среднем согласно кадастровой оценке сельскохозяйственные земли в республике оцениваются в 29,1 балла, в том числе пашня – в 31,4 балла. При этом на 984,6 тыс. гектаров пашни, или на 26,8 %, ведется растениеводство на землях с оценкой ниже средних значений, около 40 % сельхозорганизаций имеют земли с баллом выше 32, в том числе на половине из них – с оценкой 36–40 и свыше 40 баллов. Закономерности такие. С повышением балльности земель растет урожайность. Так, в 2008 году, к примеру, в сельхозорганизациях с баллом 28,1–32 урожайность зерновых составила в среднем 31,3 ц/га, тогда как в хозяйствах с баллом до 25–24,9 ц/га, и свыше 45–52,1 ц/га.

Анализ развития земледелия показывает, что наряду с объективными факторами (погода, плодородие земель и т. д.) значительные потери сельское хозяйство несет из-за технологических нарушений. По оценкам некоторых авторов они составляют в растениеводстве не менее двух триллионов рублей ежегодно. В то же время на импорт семян, в основном овощей, сахарной свеклы, люцерны и других культур, в 2011 году понадобилось более 200 млрд. рублей, на импорт пестицидов – около 200 млн. долларов США, белковых наполнителей – примерно 500 млн. долларов. Это только наиболее видимые затраты импорта. Такие расходы во многом связаны и с нарушением оптимальной структуры посевных площадей. Опыт показывает, что общая продуктивность земледелия, экономическая эффективность отрасли, возможности для активизации агробизнеса, а также наращивания внешнеторгового оборота в значительной степени определяются научно обоснованной структурой посевных площадей, их соответствием с потребностями животноводства и внутренними потребностями населения.

Анализ земледелия многих хозяйств показывает, что до 30–40 и более процентов площадей зерновых, особенно озимых, засеваются по

неблагоприятным предшественникам. Когда их надо сеять, еще не убраны кукуруза, свекла, картофель. В результате на данной площади на 15–20 % снижается урожай. Это прямой недобор зерна. По этой причине в республике он составляет ежегодно не менее 450–500 тыс. тонн, что в денежном эквиваленте соответствует более 100 млрд. рублей. Это также связано с неудовлетворительной структурой многолетних трав. Во многих областях на пашне их 17–25 %, но клеверов, даже по официальной статистике, только не более четверти, а злаковых – до 45 %. При этом многолетние злаковые травы, продуктивность которых составляет не более 30 % от продуктивности клевера одногодичного использования, возделываются по 4–5 лет и более. Необходимо довести в перспективе удельный вес бобовых трав в чистом виде до 60 %, оставить злаковые лишь в виде семенников – до 8 %, что позволит значительно улучшить состав предшественников, увеличить валовой сбор зерна колосовых и решит проблему дефицита белка для крупного рогатого скота. Пока в скотоводстве доминируют корма с самой высокой себестоимостью кормовой единицы, а для их эффективного использования требуются огромные дополнительные затраты на балансирование по белку, в целом по республике – около 300 млн. долларов США на белковое сырье для кукурузного силоса и такой же объем валюты для балансирования зерна злаковых зерновых культур.

Проведенные неоднократно расчеты показывают, что посевная площадь многолетних трав на пашне (бобовых и бобово-злаковых смесей) должна быть на уровне около 1 млн. гектаров, скорректировав адекватно посевную площадь кукурузы на силос. На этой основе минимум вдвое сократится стоимость кормов в скотоводстве, их удельный расход снизится до нормативного уровня. Например, заменив в прошлом году 1500 га кукурузы на люцерну, ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» Дзержинского района ввел в травяную часть рациона коровы 15 кг силоса и 15 кг сенажа, в результате валовое производство молока в хозяйстве за год возросло на 4 тыс. тонн. Структура однолетних трав во многих хозяйствах не обеспечивает размещения зерновых колосовых, в особенности озимых, по хорошим предшественникам. В среднем по республике группа однолетних трав ежегодно занимает 6–9 %. Однако почти у половины хозяйств их менее 5 %, а у некоторых вообще менее 1 %. Остаются необоснованными недостаточные площади зернобобовых культур. В 2010 году они занимали 137 тыс. гектаров (2,8 % в общей структуре посевов), что на 35 % ниже в срав-

нении с 2003 годом. При этом часто к группе зернобобовых относят горохо-ячменные смеси с преобладанием ячменя, по которым размещение зерновых недопустимо. Для балансирования фуража белком необходимо высевать 12–14 % зернобобовых культур в структуре зернового клина. В соответствии с Программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы требовалось засеять зернобобовыми площадь в 350 тыс. гектаров.

Динамика структуры посевных площадей в сельскохозяйственных организациях Беларуси представлена в табл. 7.8.

Сравнительная эффективность возделываемых в республике культур (табл. 7.9) показывает, что по себестоимости кормовой единицы первые три места принадлежат пастбищам и многолетним травам. Этим же культурам принадлежит лидерство по себестоимости переваримого протеина.

Таблица 7.8. Динамика структуры посевных площадей в сельскохозяйственных организациях Беларуси

Показатели	Годы					2010 г. в % к 1990 г.
	1990	1995	2000	2005	2010	
Посевная площадь	5670	5485	5104	4567	4934	87
Зерновые и зернобобовые	2617	2635	2564	2245	2579	93
В процентах	46,2	46,0	45	46	49	—
Из них: озимая рожь	911	947	704	549	350	36
озимая пшеница	122	82	219	171	342	280
тритикале	—	37	97	376	456	1000
ячмень	1017	1001	700	585	662	62
яровая пшеница	11	28	185	139	223	2000
овес	359	327	268	214	173	48
зернобобовые	172	126	261	183	154	90
кукуруза на зерно	7	2	13	23	142	2029
Лен	149	97	82	77	61	41
Сахарная свекла	46	55	51	99	96	209
Рапс	49	48	109	146	337	659
Картофель	289	113	92	46	51	18
Овощи	25	17	18	14	16	64
Многолетние травы	1451	1418	1283	982	781	54
Однолетние травы	426	607	645	643	453	106
Кукуруза на силос	469	160	434	460	663	149
Кормовые корнеплоды	126	97	68	22	14	11

Таким образом, за последние годы в структуре посевных площадей произошли существенные изменения как позитивного, так и негативного характера. Из представленной в табл. 7.8 информации по сельскохозяйственным организациям Беларуси видно, что среди позитивных процессов следует назвать увеличение площадей таких культур, как пшеница, тритикале, кукуруза на зерно, сахарная свекла, рапс. Среди нежелательных изменений – значительное снижение площадей многолетних трав, особенно бобовых, что уменьшает полноценность кормов по содержанию протеина и повышает себестоимость кормовой единицы. Так, если в 1990 году многолетние травы занимали в сельхозорганизациях 1451 тыс. гектаров, то в 2010 году – только 781 тыс., или 54 %. Неоправданным считаем снижение площадей под картофелем с 289 до 51 тыс. гектаров, а также под зернобобовыми – со 172 до 137 тысяч. Снижение посевов бобовых привело к обеднению фуража протеином, что потребовало затрат на закупку белкового сырья (табл. 7.10).

В системе мероприятий по повышению эффективности растениеводства важное место занимает система удобрения. С ростом объемов их применения (табл. 7.11) растут потери из-за нарушения научных рекомендаций.

За последние 20 лет в хозяйствах Республики Беларусь существенно снизились объемы заготовки и внесения органических удобрений, что привело не только к снижению продуктивности земледелия, но и к серьезным угрозам снижения запасов гумуса, что сегодня наблюдается в ряде регионов. Для бездефицитного баланса гумуса в пахотных землях среднегодовая минимальная потребность в органических удобрениях составляет 9,4 т/га, или 43 млн. тонн, при существующей структуре. Реально возможное количество заготавливаемых органических удобрений в сельскохозяйственных предприятиях республики с учетом поголовья животных и наличия торфа, соломы и других материалов и рационального использования экскрементов животных составит 38 млн. тонн, или по 7,5 т на 1 га пахотных земель.

Дальнейшее повышение производства органических удобрений возможно за счет оптимизации структуры посевных площадей до рекомендуемых параметров, позволяющей увеличить поступление органического вещества в почву на 2700 тыс. тонн, что эквивалентно по сухому веществу 10900 тыс. тонн подстильного навоза. При оптимальной структуре посевных площадей в почву будет ежегодно поступать 13800 тыс. тонн органического вещества растительных остатков, или по 3 т/га пахотных земель, это эквивалентно 12 т/га подстильного навоза, что обеспечит положительный баланс гумуса.

**Таблица 7.9. Сравнительная эффективность выращивания сельскохозяйственных культур
в сельхозорганизациях Республики Беларусь (2007 г.)**

Культуры	Выход в расчете на 1 га*		Себестоимость 1 т						Место культуры			
	ц к. ед.	протеина, кг	в натуре		кормовых единиц		переваримого протеина		по выходу		по себестоимости	
			тыс. руб.	долл. США	тыс. руб.	долл. США	тыс. руб.	долл. США	к. ед.	пер. прот.	к. ед.	пер. прот.
Зерновые и зернобобовые	31,2	270	236,6	110,2	208,6	97,2	2406,4	1121,3	–	–	–	–
В т. ч.: озимая рожь	25,9	203	241,8	112,7	208,4	97,1	2657,0	1238,1	10	12	12	11
озимая пшеница	44,0	365	221,2	103,1	172,8	80,5	2087,0	972,5	5	4	7	9
тритикале	36,5	332	228,4	106,4	188,7	87,9	2076,0	967,3	7	7	9	8
яровой ячмень	32,3	239	237,6	110,7	206,6	96,3	2795,8	1302,7	8	9	11	12
овес	26,8	212	239,8	111,7	239,8	111,7	3035,8	1414,6	9	10	13	13
зернобобовые	24,1	406	280,4	130,7	242,3	112,9	1437,7	669,9	11	3	14	6
Кукуруза на зерно	79,9	434	290,0	135,1	187,6	87,4	3452,4	1608,7	1	2	8	14
Картофель	55,2	294	251,5	117,2	835,6	389,4	15719,8	7324,9	3	8	16	16
Кормовые корнеплоды	46,4	357	81,7	38,1	628,8	293,0	8174,7	3809,1	4	5	15	15
Многолетние травы на сено	16,8	168	61,2	28,5	120,2	56,0	1133,2	528,0	14	14	4	3
Многолетние травы на зел. массу	40,7	438	15,9	7,4	77,9	36,3	721,9	336,4	6	1	2	2
Однолетние травы на зел. массу	17,6	192	24,6	11,5	134,5	62,7	1231,3	573,7	13	13	6	5
Кукуруза на силос	69,8	342	36,8	17,1	128,6	59,9	2627,8	1224,5	2	6	5	10
Силосные (без кукурузы)	10,6	120	35,2	16,4	198,6	92,5	1758,6	819,4	16	16	10	7
Улучшенные сенокосы на сено	12,4	124	57,3	26,7	117,0	54,5	1146,4	534,2	15	15	3	4
Пастбища на зел. массу	20,0	212	11,2	5,2	62,4	29,1	587,6	273,8	12	11	1	1

* Сводный годовой отчет сельскохозяйственных организаций.

Таблица 7.10. Оценка фактической и рекомендуемой структуры посевных площадей в Республике Беларусь (урожай 2007 г.)

Культуры	Грамм-молв белка в 1 к. ед.	Фактическая				Рекомендуемая			
		Уборочная площадь, га	Сбор к. ед., т	Сбор переваримого протеина, т	Затраты на уборочную площадь, млн. руб.	Уборочная площадь, га	Сбор к. ед., т	Сбор переваримого протеина, т	Затраты на уборочную площадь, млн. руб.
Зерновые*	70	875000	2765000	193550	617441	875000	2765000	193550	617431
Зернобобовые	230	78633	180070	41416	49410	350000	801500	184345	219927
Рапс**		165771	109409	35011	87427	165771	109409	35011	87427
Кукуруза на зерно	60	92380	592196	35529	139763	50000	320500	19230	45646
Кукуруза на зел. массу	65	525946	2566616	166803	474645	400000	1952000	126880	360984
Многолетние травы на зел. массу	84	749105	3266098	274352	236966	900000	3924000	510120	284699
Однолетние травы на зел. массу	100	423646	783745	78374	103458	35000	647500	77700	85473
Сенокосы и пастбища улучшенные	105	1642227	3941345	413841	209440	1461937	3508665	368408	186447
Всего	–	4552708	14204438	1238904	1918541	4552708	14028558	1515244	1918034
Обеспеченность 1 к. ед. белком, г	–	87		–	–	108		–	–
Сбалансированность по белку к. ед., т	–	11799086		–	–	14028558		–	–

* Зерновые, используемые на корм зернофуражом;

** По сбору рапсового жмыха.

Таблица 7.11. Внесение органических и минеральных удобрений

Показатели	Годы								В том числе по областям в 2011 году					
	1990	1995	2000	2005	2007	2009	2010	2011	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Внесено органических удобрений, т/га пашни	13,8	9,2	7,0	6,3	7,5	8,9	9,1	10,3	14,3	7,1	9,7	12,2	10,3	9,0
Произвестковано кислых почв, га	1011	396	293	523	434,1	418,0	408	–	–	–	–	–	–	–
Внесено минеральных удобрений, кг д. в. на 1 га:														
NPK	271	86	169	185	236	288	284	313	306	293	350	310	327	289
В т. ч.: N	88	29	57	77	85	103	99	111	100	103	118	115	119	105
P ₂ O ₅	69	12	24	29	41	49	49	60	48	66	60	57	74	50
K ₂ O	114	45	92	79	110	136	136	142	158	124	172	138	134	134
Внесено средств защиты растений, кг/га	2,9	1,0	0,94	1,84	2,54	2,94	2,92	–	–	–	–	–	–	–

7.2. Энергосберегающие системы возделывания сельскохозяйственных культур и обработки почвы

За счет обработки формируется до 25 % урожая, на нее затрачивается около 40 % энергетических и 25 % трудовых ресурсов, используемых для выращивания сельскохозяйственных культур, затраты топлива составляют от 17 до 38 %.

Существует тенденция к изменению обработки в сторону минимизации, широкому внедрению комбинированных агрегатов.

Факторами, снижающими эффективность, являются: недостаток техники, затягивание с уборкой соломы, поздняя зябь. Опоздание с зяблевой вспашкой до октября снижает урожай в зерновом севообороте на 6,4 ц/га кормовых единиц (рекомендуется в последней декаде августа – первой декаде сентября с последующей полупаровой обработкой). Предварительное лущение снижает отрицательное действие поздней зяби и увеличивает урожай.

При основной обработке почвы наиболее эффективна комбинированная система обработки почвы, т. е. чередование отвальной и безотвальной обработок (чизельный культиватор КЧ-5,1, КЧК-5,7, ПАН-300 (новый)). От системы основной обработки зависит ранневесенняя: вспашка на зябь лучше сочетается с предпосевной культивацией (8–10 см), а также с ранневесенней (5–7 см). При зяблевой вспашке чизелем и ротором МРП-2,1 рекомендуется использовать комбинированный агрегат АКШ-7,2, который уменьшает глубинность.

Чередование через год чизельной обработки и вспашки – лучший метод по сбережению энергоресурсов и по оплате их энергией, накопленной в прибавке урожая – экономия составляет 19,4 %.

Способы движения агрегатов выбирают с учетом постоянных показателей полей (длины гона, конфигурации и т. п.), технических характеристик машин и других условий.

На крупных земельных массивах с длинными гонами лучший способ пахоты – петлевой с чередованием загонов всвал и вразвал. При вспашке участков с короткими гонами (менее 500 м) применяется беспетлевой комбинированный способ движения. Загон пашется вразвал до тех пор, пока возможен беспетлевой поворот. Оставшуюся часть (середину загона) запахивают одновременно со вспашкой соседнего загона.

При организации посева зерновых культур следует учитывать своевременность проведения сева. Так, если урожайность пшеницы, посеянной на третий день после созревания почвы, принять за 100 %, то данная культура, посеянная на шестой день, дает 80 %, на десятый день – 60, на пятнадцатый – только 50 % урожайности, получаемой при посеве в оптимальные сроки. В современных условиях для более

полного использования мощности тракторов применяют комплексные агрегаты, одновременно выполняющие ряд работ: культивацию, боронование, посев, внесение удобрений в рядки, прикатывание.

Органические удобрения, как правило, вносятся под зябь, а также весной под пропашные культуры. В зависимости от состояния почв и возможностей хозяйства на 1 га вносят от 10 до 60–80 т удобрений. Главное при внесении органических удобрений – добиться равномерного распределения по поверхности почвы.

В настоящее время применяют два способа уборки: раздельное и прямое комбайнирование. Хозяйства в зависимости от конкретных условий сами определяют способ уборки на каждом отдельном поле. Короткостебельные хлеба следует убирать главным образом прямым комбайнированием, так как раздельный способ сопряжен с большими потерями. Для успешного применения данного способа необходимо, чтобы густота растений составляла не менее 280–300 шт. на 1 м², их высота – не ниже 80 см, а высота среза стерни – 12–25 см. При раздельном способе уборку зерновых проводят в две фазы. Сначала хлеба скашивают в валки. К этой работе приступают в начале или середине восковой спелости зерна. Валок должен быть монолитным и прочным. Необходимо, чтобы толщина и ширина его обеспечивали нормальный процесс просыхания хлебов и не затрудняли работу комбайна с подборщиком. Вес валка должен соответствовать пропускной способности молотилки комбайна при оптимальной скорости движения агрегата.

В республике сложилась следующая система семеноводства зерновых колосовых, зернобобовых и крупяных культур. Семена питомников размножения производят 8 научно-исследовательских учреждений в объемах, обеспечивающих выполнение плана-заказа. Элитным семеноводством занимаются 35 экспериментальных баз Республиканского объединения «Белсемена», 54 элитно-семеноводческих хозяйства облсельхозпродов и учхозы вузов. В Государственный реестр производителей, заготовителей семян включено 564 семеноводческих хозяйства, основной задачей которых является производство семян 1–3-й репродукций. В целях ускоренного размножения и внедрения в производство высокоурожайных сортов и удешевления семян предусматриваются ежегодные компенсационные выплаты элитопроизводящим и семеноводческим хозяйствам за реализованные семена элиты и первой репродукции сельскохозяйственных культур.

Документами, которые определяют порядок применения интенсивных технологий и гарантируют получение конкурентоспособной продукции, являются отраслевые регламенты на типовые технологические процессы производства сельскохозяйственной продукции. Их применение позволяет снизить производственные затраты приблизительно на 20 % и увеличить урожайность в 1,5 раза.

Отраслевой регламент является нормативом рыночного типа. Их выполнение предполагает создание ряда условий:

- наличие контролируемых параметров, допустимых отклонений, исходя из конкретных условий;
- организация текущего контроля качества;
- учет показателей качества в бухгалтерской отчетности с нормативами потерь;
- система стимулирования труда.

Программирование урожайности в Республике Беларусь основывается на определении уровня фактического плодородия по баллу почв, возможной прибавки урожая от применения удобрений:

$$Y_k = [(B_{yn} \cdot K_{ок} \cdot Ц_{бп} \cdot K_k) + (O_{NPK} \cdot D_{NPK}) + (O_{op} \cdot D_{op})] : 100,$$

где Y_k – прогнозируемый урожай культуры;

B_{yn} – средневзвешенный оценочный балл почвы (участка);

$K_{ок}$ – поправочный коэффициент на окультуренность;

$Ц_{бп}$ – цена балла почв, кг продукции;

O_{NPK} – оплата 1 кг NPK, кг продукции;

D_{NPK} – планируемая доза NPK, кг/га;

O_{op} – оплата 1 т органического удобрения, т/га;

D_{op} – планируемая доза органического удобрения, т/га;

100 – коэффициент перевода кг в ц.

7.3. Выполнение мероприятий по развитию растениеводства в соответствии с Программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы

В соответствии с Программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы были предусмотрены следующие экономически целесообразные объемы производства зерна (табл. 7.12). В основном они выполнялись, однако между областями имелись существенные различия. В целом за весь период действия программы задание выполнено на 99 % по республике, в том числе на 110 % по Гомельской и Могилевской областям. Что касается производства молока и мяса, то из табл. 7.13 видно, что заданные программой объемы были достигнуты, кроме Гродненской области, где задание по производству молока выполнено на 95 %. Темп роста валовой продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий составил 126,2 %, а в сельскохозяйственных организациях – 152,3 % против 145 % по заданию. Из всех намеченных Программой показателей не выполнены только объемы производства льна и картофеля (табл. 7.14).

Таблица 7.12. Экономически целесообразные объемы производства зерна на 2005–2010 годы

Область	2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.		2010 г. в % к 2005 г.
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	
Брестская	1000	962	1020	763	1040	995	1070	1309	1130	1250,1	1200	1137	120
Витебская	880	683	900	830	940	1012	980	1159	1060	1134,8	1120	823	127
Гомельская	850	953	860	776	900	921	930	1232	940	1251,4	960	843	113
Гродненская	1300	1297	1360	1087	1435	1253	1510	1762	1600	1528,1	1680	1396	129
Минская	1750	1621	1820	1549	1910	1883	2020	2207	2150	2041,2	2290	1700	131
Могилевская	920	905	940	919	985	1152	2020	1346	1090	1304,8	1150	1091	125
По республике	6700	6421	6900	5923	7210	7217	7530	9015	7970	8510,4	8400	6993	125

Таблица 7.13. Выполнение намеченных на 2005–2010 годы Программой возрождения и развития села объемов продукции, млн. тонн

Область	Зерно			Молоко			Скот и птица		
	план	факт	%	план	факт	%	план	факт	%
Брестская	6460	6416	99	6545	6928	106	1292	1343	104
Витебская	5880	5642	96	5340	5344	100	970	1037	107
Гомельская	5440	5976	40	4870	5166	106	886	907	102
Гродненская	8885	8323	94	5975	5669	95	1370	1400	102
Минская	11940	11001	92	8540	9271	108	1565	1776	113
Могилевская	6105	6718	110	4405	4570	104	757	799	106
По республике	44710	44074	99	35695	36912	103	6980	7263	104

Таблица 7.14. **Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в 2005–2010 годах (в хозяйствах всех категорий), тыс. тонн**

Показатель	Задание	Факт	%
Темп роста валовой продукции сельского хозяйства, %	145	126,2	–
В т. ч. в сельскохозяйственных организациях, %:	–	152,3	–
зерно	44710	44077	99
семена рапса	903	2006	222
сахарная свекла	21310	22440	105
картофель	52550	48963	93
лен	360	272	76
овощи	11100	13272	120
плоды и ягоды	3564	3604	101
молоко	35795	36912	103
скот и птица в живом весе	6980	7263	104
рыба	55,5	67,7	122

Одно из приоритетных направлений аграрного сектора республики – увеличение производства зерна. Для производства зерна в сельхозорганизациях страны занимается около половины общей посевной площади, или 2,1–2,4 млн. гектаров. Развивается отрасль на основе интенсификации. С 2000 по 2009 год совокупные вложения материально-денежных средств в расчете на гектар посевной площади зерновых и зернобобовых культур в хозяйствах системы Минсельхозпрода увеличились в 11 раз (с 104,1 до 1176 тыс. рублей). Интенсификация явилась важнейшим фактором роста урожайности и повышения производительности труда в зерновом хозяйстве. Вместе с тем рост себестоимости продукции по причине удорожания потребляемых ресурсов и их недостаточно эффективного использования, ценового диспаритета, рентабельность зерна остаются низкими, ее фактические уровни не позволяют вести расширенное воспроизводство зернового хозяйства. По сумме прибыли на гектар товарной посевной площади более эффективными культурами являются пшеница и тритикале, а также кукуруза с реализацией на семена. По выходу протеина с гектара и меньшей его затратности приоритет принадлежит зернобобовым, далее идут озимая пшеница и тритикале. В 2008–2009 годах себестоимость тонны белка в зернобобовых составила в среднем от 1595 до 1852 тыс. рублей, в озимой пшенице и тритикале – от 2385 до 2892 тыс. рублей, в овсе и ячмене – в 1,3–1,4 раза выше. По выходу

энергетических единиц с гектара преимущество среди всех зерновых культур имеет кукуруза.

Дальнейшее наращивание продукции животноводства требует увеличения кормового зерна до 5,8–6,0 или 6,2–6,3 млн. тонн кормовых единиц. Необходимый продовольственный фонд страны на предстоящий пятилетний период (из расчета на год) определяется 1,2–1,3 млн. тонн. В целом для обеспечения всех нужд народного хозяйства потребность в зерне на 2015 год составляет 9,4–9,8 млн. тонн, а с учетом страховых запасов продовольственного зерна – до 1,5 годовой потребности (10,1–10,5 млн. т). Для этого требуется увеличить урожайность в среднем до 40–45 ц/га, изменить структуру зерновых главным образом для улучшения белковой сбалансированности зернофуража. Расчеты свидетельствуют, что за счет расширения посевов зернобобовых до 330,0 тыс. гектаров при средней урожайности зернобобовых в пределах 30,7–35,5 ц/га, производство белка увеличится на 71,2–88,9 тыс. тонн. Это существенный прирост объема белка, выражающийся в денежной оценке (по себестоимости тонна белка в сельхозорганизациях в 2009 году составила 1640,9 тыс. рублей) – в 116,8–145,9 млрд. рублей (41,8–52,3 млн. долларов США). Приобретение в ближайшей перспективе аналогичного количества белка в расчете на горох и соевый шрот дает экономию за счет зернобобовых в 183,5–372,0 млрд. рублей, или 65,7–133,2 млн. долларов США. Указанная сумма средств эквивалентна стоимости 245–434 единиц зерноуборочных комбайнов КЗС-1218-10 (в ценах на 1 января 2010 года), которые так нужны для сельхозорганизаций.

В составе растениеводства существенное экономическое значение имеет *сахарная свекла*, обеспечивающая в настоящее время до 20,5–25,0 % товарной продукции и 12–15 % прибыли.

С 2000 по 2011 год посевные площади сахарной свеклы были увеличены почти в 1,8 раза, валовой сбор – в 3 раза (с 1474 до 4485 тыс. тонн), а урожайность – до 453 ц/га. Увеличение производства сахарной свеклы требует наращивания мощностей предприятий сахарной промышленности. По прогнозам концерна «Белгоспищепром», в 2015 году производственная мощность сахарной промышленности страны должна быть увеличена до 35,5 тыс. тонн переработки сахарной свеклы в сутки против 28 тыс. тонн в 2011 году. Это позволит довести валовой сбор сахарной свеклы до 5,0–5,1 млн. тонн и производить порядка 650–705 тыс. тонн сахара, что в 2 раза превышает внутренние потребности страны. При этом резервный и экспортный ресурс сахара

определяется в 318–355 тыс. тонн. Для получения указанного валового сбора необходимо будет иметь посевную площадь сахарной свеклы: при урожайности 600 ц/га – 120 тыс. гектаров, при 500 ц/га – в пределах 100 тыс. гектаров. Для интенсивного развития свеклосеяния с адекватным получением урожая корнеплодов порядка 400–500 ц/га и выше нужны значительно большие материальные ресурсы, а также применение минеральных и органических удобрений, совершенствование хранения сырья, совершенствование механизма экономических отношений между производителями сырья и его переработчиками, установление закупочных цен, позволяющих производителям сахарной свеклы иметь рентабельность не ниже 25–30 %.

Производство **льнопродукции** – одно из традиционных и экономически важных направлений в развитии сельского хозяйства Беларуси. Возделыванием льна в 2011 году занимались 222 сельхозорганизации, в том числе 47 льнозаводов, 11 льносемстанций. Общая посевная площадь льна-долгунца составила 68,1 тыс. гектаров, валовой сбор – 40 тыс. тонн при урожайности 7,5 ц/га. В последние годы вложения материально-денежных средств в расчете на гектар посева увеличились почти в 8 раз и составили более двух миллионов рублей. Вместе с тем льноводство остается самой убыточной для сельскохозяйственных организаций отраслью в растениеводстве. Пока субъекты хозяйствования не вышли на нормативные показатели хозяйствования и требуемую номерность тресты, позволяющую вырабатывать высококачественное волокно, рост себестоимости значительно опережает складывающиеся реализационные цены, по существу, нет изменений в качестве сырья. В 2009 году, например, себестоимость тонны тресты превышала реализационную цену на 65 %, в 2006 году – в 3,6 раза, в 2007 году – в 1,9 раза. В 2009 году в республике насчитывалось лишь 18,7 % сельхозорганизаций, в которых льноводство было прибыльным. Это хозяйства с качеством пахотных земель в 31,5–37,1 баллов, затрачивающие в расчете на гектар посевов льна 848,1–1143,0 тыс. рублей. В качестве достойного примера эффективного развития льноводства можно привести сельскохозяйственное предприятие ОАО «Новая жизнь» Несвижского района, отличающееся хорошим качеством пашни (44,1 балла). В 2008–2009 годах со 105,0 га посевной площади здесь собрано в среднем по 53,3–58,7 ц/га соломки (в пересчете на льноволокно – 13,0–15,0 ц/га) и 7,9–8,4 ц семян, себестоимостью тонны тресты 178,1 и 260,0 тыс. рублей, при средней цене реализации 391,7 и 460,0 тыс. рублей соответственно. Рентабельность всей реализованной

продукции составила 55,9 и 69,8 %, в том числе тресты – 12,8 и 64,3 %, при этом в 2009 году получено прибыли 72,8 млн. рублей, в том числе от реализации тресты – 21,3 млн. рублей. Совокупные вложения материально-денежных ресурсов в расчете на гектар посева, включая выращивание льна, уборку урожая и приготовление тресты, составили в 2008 году 2095,2 тыс. рублей, в 2009 году – 2619 тыс. рублей. Это в 2,4 раза больше среднереспубликанских затрат, значительно выше стимулируется труд работников. В расчете на отработанный человеко-день в льноводстве в 2008 году выплачено по 68,8 тыс. рублей, в 2009 году – по 34,0 против 24,6 и 28,0 тыс. рублей в среднем льносеющим сельскохозяйственным организациям.

В 2008 и 2009 годах льнозаводы возделывали лен на $\frac{2}{3}$ от всей его посевной площади в республике. При этом в среднем на один льнозавод приходилось около 1 тыс. гектаров посевов, льнозаводами было выработано 42,2 и 33,4 тыс. тонн волокна (69,8 и 71,1 % от общего объема). Себестоимость сырья на льнозаводах более высокая. В 2009 году цена льнотресты обошла им в 585 тыс. рублей (в среднем по сельхозорганизациям – 469 тыс. рублей, или на 20–25 % выше). Основная причина более высокой себестоимости на льнозаводах – несоблюдение технологических регламентов выполнения производственных операций, призванных обеспечивать рост урожайности и повышение качества продукции (содержание волокна в соломке и тресте), окупаемость вложений средств и труда. Убытки от реализации продукции (работ и услуг) льнозаводов ухудшили финансовое состояние предприятий льняного подкомплекса.

Как показывает экономический анализ, льноводство в сельхозорганизациях и механизированных подразделениях льнозаводов может и должно быть рентабельным при обеспечении ими оптимальных значений урожайности льноволокна в пределах 12–15 ц/га, семян – 6–8 ц/га и заготовки тресты средним номером не ниже 1,00–1,25, с прямыми затратами труда на центнер соломки не более 0,16–0,18 чел.-ч и на центнер льнотресты – 0,20–0,25 чел.-ч. При этом себестоимость льнопродукции (тресты, семян) не должна превышать 80 % значений, устанавливаемых государственными структурами управления закупочных цен (средних цен реализации).

В соответствии с разработанным проектом Комплексного плана развития льняной отрасли на 2011–2015 годы предусматривается ежегодно производить по 60 тыс. тонн льноволокна с урожайностью 11–

12 ц/га, иметь посевные площади в первые три года 60 тыс. гектаров, заготавливать тресту средним номером 1,5.

Решение вопроса повышения экономичности отрасли, увеличения производства качественного сырья и конечной продукции льноволокна видится в ускоренной модернизации действующих льнозаводов на основе применения высокопроизводительных отечественных и зарубежных технологических линий (возможно создание новых моделей заводов), позволяющих выпускать до 40–50 % длинного волокна номером 12–15 единиц с окупаемостью затрат на уровне не менее 20–25 %.

Для достижения результатов заданий Программы по развитию растениеводства предусматривается:

- увеличить объемы внесения минеральных удобрений до 1760 тыс. тонн действующего вещества;

- накопить в пахотном слое почвы не менее 100 т биологического азота посредством расширения посевов многолетних бобовых трав до 1 млн. гектаров и зернобобовых до 350 тыс. гектаров;

- проводить ежегодно известкование на 500 тыс. гектаров пахотных земель (2,5 млн. т известковых удобрений);

- в целях оптимизации структуры растениеводства расширить в структуре посевной площади зерновых культур посевы озимой и яровой пшеницы до 400 тыс. гектаров, озимой и яровой тритикале – до 420, зернобобовых культур – до 350 тыс. гектаров;

- увеличить посевную площадь рапса с 74,9 до 150 тыс. гектаров, провести оптимизацию соотношений озимых и яровых форм этой культуры по регионам и довести объемы производства масла семян до 175 тыс. тонн;

- расширить посевную площадь сахарной свеклы до 80 тыс. гектаров и довести валовой сбор корнеплодов до 3,6 млн. тонн;

- сохранить посевную площадь льна 75 тыс. гектаров, внедрить рациональную структуру посевов на основе сортов различной скороспелости, обеспечить производство льноволокна не менее 60 тыс. тонн;

- увеличить посевную площадь картофеля до 65 тыс. гектаров, в том числе технических сортов для производства крахмала – не менее чем до 20 тыс. гектаров;

- развивать системы кормопроизводства на основе рационального сочетания посевов высокопродуктивных культур с учетом региональных условий;

- усовершенствовать структуру посевов многолетних трав. В этих целях довести посеvy бобовых до 60 %, бобово-злаковых смесей – до

30–32 %. На суглинистых почвах наряду с клевером расширить посевы люцерны. Для стабилизации продуктивности многолетних бобовых трав на различных типах почв использовать новые виды бобовых: га-легу, лядвенец, донник и эспарцет;

- сохранить сложившуюся площадь сева кукурузы на силос 400 тыс. гектаров, в центральной и южной частях республики перейти на сев среднеспелых гибридов этой культуры, в северной части – скороспелых;

- увеличить посевы преимущественно бобовых и крестоцветных до 750 тыс. гектаров, из них в промежуточных посевах – до 500 тыс. гектаров однолетних трав;

- повысить эффективность плодоводства на основе создания 12,2 тыс. гектаров садов интенсивного типа, в том числе 9,6 тыс. гектаров плодовых культур, 2,6 тыс. гектаров ягодников. Это позволит ежегодно производить 800 тыс. тонн плодово-ягодной продукции и обеспечивать медицинскую норму ее потребления по 80 кг в расчете на одного жителя республики;

- довести объемы годового производства посадочного материала плодовых деревьев для общественного и частного садоводства до 1,1 млн. штук, ягодных кустарников – до 1,2 и рассады земляники – до 1,9 млн. штук;

- произвести закладку 145 га плантаций нетрадиционных плодовых и ягодных культур;

- создать сырьевые зоны по производству плодов и ягод для перерабатывающей промышленности с доведением годовых объемов переработки до 192 тыс. тонн;

- расширить в овощеводстве ассортимент выращиваемых культур не менее чем до 20 видов с целью снижения объемов импорта овощной продукции;

- создать 40 крупнотоварных овощеводческих хозяйств производственной мощностью каждого от 2,5 до 10 тыс. тонн овощей для обеспечения населения крупных городов и промышленных центров республики, в том числе в Брестской области – 5, Витебской – 5, Гомельской – 9, Гродненской – 7, Минской – 10 и в Могилевской – 4, оснастив их специализированной техникой с проведением реконструкции овощехранилищ;

- обеспечить специализацию 70 сельскохозяйственных организаций на производстве репчатого лука и чеснока, 37 – на производстве овощного гороха и фасоли с оснащением их необходимой материаль-

но-технической базой; произвести 40 тыс. тонн лука, 200 т чеснока и 11 тыс. тонн овощного гороха, что позволит достичь полного обеспечения этими видами продукции;

- провести реконструкцию существующих зимних теплиц, а в девяти сельскохозяйственных организациях увеличить площади закрытого грунта на 38 га, в том числе в Брестской области – на 6, Витебской – на 4, Гомельской – на 6, Гродненской – на 4, Минской – на 12 и в Могилевской – на 6 га, с общим объемом строительных затрат 106 млрд. рублей; предусмотреть получение валового сбора овощей в закрытом грунте 90 тыс. тонн, что составит 9 кг на одного жителя республики (в 1,6 раза больше, чем в 2004 г.);

- создать отечественную сырьевую базу по производству лекарственных и пряно-ароматических растений.

В целях совершенствования технологий возделывания сельскохозяйственных культур на новейших достижениях аграрной науки, лучшем отечественном и зарубежном опыте, для технологического переоснащения отрасли необходимо:

- внедрить сорта сельскохозяйственных культур, характеризующиеся потенциальной продуктивностью (зерна – 60–70 ц с гектара, картофеля – 350–400, сахарной свеклы – 450–500, льна (по волокну) 15–17 ц с гектара), высоким качеством продукции и устойчивостью к неблагоприятным условиям произрастания;

- провести техническое переоснащение земледелия, для чего обеспечить сельскохозяйственные организации техникой в соответствии с потребностями;

- довести до 50 % и более объемы обработки почвы комбинированными агрегатами, снижающими удельные производственные затраты не менее чем в 1,3 раза;

- повысить окупаемость удобрений за счет производства и рационального применения их комплексных форм с полным набором макро- и микроэлементов. С этой целью Гомельскому химическому заводу обеспечить выпуск 200 тыс. тонн в физическом весе комплексных удобрений и довести годовое их производство до 315 тыс. тонн в физическом весе. В ОАО «Азот» организовать производство новой формы медленнодействующего карбамида с гуматами до 124 тыс. тонн действующего вещества в год;

- повысить эффективность защиты сельскохозяйственных растений от вредных объектов, используя сорта, устойчивые к вредителям и бо-

лезням, фитоценологический фактор и современные экологически безопасные химические средства. Разработать отечественную препаративную форму не менее 10 пестицидов на основе импортного действующего вещества и обеспечить выпуск их опытных партий, достичь к 2015 году 15%-ной обеспеченности растениеводства отечественными средствами защиты;

- обеспечить производство оригинальных семян, посадочного материала сортов и гибридов сельскохозяйственных культур: зерновых и зернобобовых – 850 т, картофеля – 2000, овощных культур – 0,3, кукурузы – 110, льна – 35, многолетних трав – 9 т;

- обеспечить элитное семеноводство сельскохозяйственных культур в объеме: зерновых и зернобобовых – 44,9 тыс. тонн, картофеля – 60, льна – 1,3, многолетних трав – 0,2 тыс. тонн, овощных культур – 9 т;

- создать в Гомельской и Брестской областях базы для производства не менее 7,5 тыс. тонн (70 % потребности) гибридных семян кукурузы, не уступающих по продуктивности и скороспелости зарубежным.

Для финансирования мероприятий по развитию растениеводства в 2005–2010 годах выделено 3637,9 млрд. рублей.

Мероприятия по развитию растениеводства рассчитаны на повышение средней по республике продуктивности пашни до 50 ц кормовых единиц с гектара, луговых угодий – до 25–30 ц кормовых единиц с гектара, что удовлетворит внутренние и внешнеторговые потребности республики в сырьевых и продовольственных ресурсах, позволит в течение пяти лет выйти на создание полуторагодичных запасов кормов.

7.4. Комплекс мер по повышению эффективности растениеводства в свете требований Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы

Для повышения эффективности производства растениеводческой продукции необходимо обеспечить:

- приведение затрат на производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия к нормативному уровню;
- повышение продуктивности отраслей;
- развитие материальной базы технико-экономического переоснащения сельскохозяйственного производства.

В целях приведения затрат к нормативному уровню предусматривается реализовать научно обоснованные схемы размещения посевов культур по регионам и сформировать целевые региональные системы земледелия, обеспечивающие снижение уровня удельных затрат на производство продукции и повышение экономической отдачи земли.

Повышение продуктивной отрасли позволяет снизить удельные затраты на 5–10 %, что равноценно 1,5 трлн. рублей. В этих целях планируется к 2015 году:

- довести урожайность зерновых и зернобобовых до 43 ц/га, сахарной свеклы – до 524, картофеля – до 300, рапса – до 21,5, льнотресты – до 44 ц.

Для решения этих задач необходимо:

- довести внесение органических удобрений до 55,7 млн. тонн (12 т/га пашни), в том числе по годам: 2011 – 51,7; 2012 – 52,7; 2013 – 53,7; 2014 – 54,7; 2015 – 55,7 млн. тонн; минеральных – до 1931 тыс. тонн действующего вещества, в том числе азотных – до 767 тыс. тонн действующего вещества; фосфорных – до 316, калийных – до 848 или не менее 270 кг на 1 га сельскохозяйственных земель и 330 кг на 1 га пахотных;

- накопить в пахотном слое почвы не менее 75 тыс. тонн биологического азота посредством расширения посевов бобовых трав до 400 тыс. гектаров, бобово-злаковых трав – до 320 и зерно-бобовых – до 180 тыс. гектаров;

- проводить ежегодное известкование сельскохозяйственных земель на площади не менее 474 тыс. гектаров (вносить 2,2 млн. тонн доломитовой муки);

- осуществить противоэрозионные мероприятия на площади 2453 тыс. гектаров.

Экономически целесообразные объемы производства продуктов растениеводства, утвержденные Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 годы, приведены в табл. 7.15.

Таблица 7.15. Экономически целесообразные объемы производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2011–2015 годах (тыс. т)

Область	2010 г.	Объемы производства по годам				
	факт	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
Зерно						
Брестская	1136,9	1520,0	1610,0	1690,0	1770,0	1870,0
Витебская	823,3	1410,0	1600,0	1690,0	1780,0	1860,0
Гомельская	843,4	1510,0	1600,0	1680,0	1750,0	1840,0
Гродненская	1346,0	1520,0	1580,0	1690,0	1770,0	1860,0
Минская	1700,4	2480,0	2510,0	2600,0	2710,0	2820,0
Могилевская	1090,6	1460,0	1500,0	1550,0	1620,0	1750,0
Итого...	6990,6	9900,0	10400,0	10900,0	11400,0	12000,0
Сахарная свекла						
Брестская	777	900,0	900,0	920,0	950,0	980,0
Гомельская	29	40,0	40,0	40,0	40,0	190,0
Гродненская	1511	1580,0	1630,0	1690,0	1760,0	2050,0
Минская	1361	1520,0	1570,0	1670,0	1760,0	1930,0
Могилевская	95	160,0	160,0	180,0	190,0	350,0
Итого...	3773	4200,0	4300,0	4500,0	4700,0	5500,0

1	2	3	4	5	6	7
Картофель						
Брестская	1416	1230,0	1240,0	1250,0	1280,0	1300,0
Витебская	964	1040,0	1050,0	1060,0	1070,0	1080,0
Гомельская	1211	1425,0	1420,0	1420,0	1430,0	1430,0
Гродненская	1256	1185,0	1200,0	1215,0	1230,0	1240,0
Минская	1892	1530,0	1540,0	1540,0	1540,0	1540,0
Могилевская	1092	1060,0	1090,0	1115,0	1140,0	1160,0
Итого...	7831	7470,0	7540,0	7600,0	7690,0	7750,0
Овощи						
Брестская	474	430,0	430,0	430,0	430,0	430,0
Витебская	310	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0
Гомельская	458	465,0	465,0	465,0	465,0	465,0
Гродненская	297	265,0	265,0	265,0	265,0	265,0
Минская	494	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0
Могилевская	302	260,0	260,0	260,0	260,0	260,0
Итого...	2334	2160,0	2160,0	2160,0	2160,0	2160,0
Льноволокно						
Брестская	4,6	5,0	4,5	4,0	3,3	3,3
Витебская	18,5	182	20,0	24,0	31,0	31,0
Гомельская	4,8	4,8	4,5	3,5	3,3	3,3
Гродненская	6,8	8,0	8,0	7,5	6,5	6,5
Минская	8,2	12,5	12,0	11,0	6,5	6,5
Могилевская	7,9	11,5	11,0	10,0	9,4	9,4
Итого...	45,8	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0

7.5. Организация кормопроизводства

Сельскохозяйственное производство Республики Беларусь специализируется на производстве продукции животноводства, что определило направление развития растениеводства на производстве кормов. На производство кормов работает две трети пахотных земель (а это около 3,9 млн. га), а также 3 млн. луговых угодий. Кормопроизводство – основная затратная отрасль, определяющая общие затраты в животноводстве (на корма приходится около 60 % всех расходов в животноводстве).

Для решения задач, поставленных Государственной программой возрождения и развития села в 2009 году, требовалось произвести не менее 16 млн. тонн кормовых единиц всех видов кормов, в том числе для стойлового содержания скота 11,6 млн. тонн кормовых единиц, из них травяных – 6,2 млн. тонн. Главное, чтобы корма были сбалансированы по белку, так как из-за несбалансированности теряется до 25 % кормов. В этой связи определены объемы производства сырого протеина в собственных кормах – 2440 тыс. тонн. Задания доведены до областей, районов и хозяйств.

Основные показатели развития кормопроизводства приведены в табл. 7.16.

Узловые проблемы кормопроизводства следующие:

1. *Характеристика кормовых культур по сбору кормовых единиц с гектара убранной площади* не дает объективной их оценки, потому что не объемная, а лишь полноценная по белку и другим компонентам кормовая единица обеспечивает нормативную продуктивность животных (табл. 7.17). Самая высокая себестоимость кормовой единицы – посевов кукурузы на зерно, немного ниже – на силос. Однако в обоих случаях такая сбалансированная кормовая единица в 2–3 раза дороже, чем многолетних трав.

2. *Невыполнение требований Программы возрождения и развития села по установленной рациональной структуре кормовых, по сбалансированию кормовой единицы белком.* В соответствии с Программой возрождения и развития села требовалось:

- довести посевы бобовых в структуре многолетних трав до 60 % и бобово-злаковых смесей до 30–32 %;
- увеличить площадь однолетних бобовых трав до 750 тыс. гектаров, из них в промежуточных посевах до 500 тысяч;

Таблица 7.16. Развитие кормопроизводства в сельхозорганизациях Беларуси

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2010 г.	2011 г.
Заготовлено кормов, тыс. т:							
сено	2963	2896	1487	1751	1648	1465	1267
сенаж	7613	6403	3746	8245	8565	10630	10405
силос	10709	5064	7970	8524	12093	15128	20712
зернофураж	3633	2073	1395	2277	2435	2663	3173
корнеплоды	6043	2677	1889	621	735	400	424
травяная мука	250	87	28	3	1	0,7	1,3
Выделено кормов собственного производства для общественного поголовья, тыс. т к. ед.	10409	6691	5319	7804	8866	10108	12210
на условную голову, к. ед.	17,3	15,2	14,0	20,9	23,4	24,6	28,6
Содержание переваримого протеина в 1 к. ед., г:							
во всех кормах	100	–	90	91	88	–	–
в кормах собственного производства	94	–	85	87	82	–	–
Расход кормов, ц к. ед. на производство 1 ц:							
молока, всех кормов	1,29	1,59	1,50	1,27	1,21	1,27	1,24
В т. ч. концентратов	0,30	0,29	0,20	0,27	0,24	0,35	0,32
Привес КРС	12,43	16,04	14,30	13,7	13,7	12,7	12,3
В т. ч. концентратов	3,39	3,92	2,2	2,9	2,6	3,1	2,7
Привес свиней	6,89	8,54	6,40	5,6	5,1	4,9	4,5
В т. ч. концентратов	5,82	7,72	5,80	5,2	4,8	4,1	4,3

Таблица 7.17. **Продуктивность и экономическая характеристика кормовых культур**

Культуры	Сбор с 1 га		Обеспечение к. ед. белком, г	Сбор сбалансированных к. ед., ц/га	Себестоимость 1 к. ед., руб.	Себестоимость 1 сбалансированной к. ед., руб.
	к. ед., ц	перевар. прот., ц				
Зерновые	31,6	2,5	70	21,1	223	300
Зернобобовые	22,9	5,7	230	22,9	274	274
Кукуруза на зерно	64,1	3,8	60	36,6	236	335
Кукуруза на зел. массу	48,8	3,2	65	30,2	185	265
Многолетние травы	43,6	3,7	84	34,9	73	119
Однолетние травы на зел. массу	18,5	2,2	100	17,6	132	143
Улучшенные сенокосы и пастбища на зел. массу	24,0	2,5	105	24,0	53	53

– накопить в пахотном слое почвы 100 тыс. тонн биологического азота за счет расширения посева многолетних бобовых трав до 1 млн. гектаров.

В результате произведено фактически 87 г перевариваемого белка в кормовых единицах против прогнозируемых по Программе 108 г. На сбалансирование кормовых рационов в 2007 году закуплено 623 тыс. тонн белковых добавок на 157 млн. долларов США.

3. *Недостаточное внимание к эффективному использованию потенциала естественных кормовых угодий.* Имеется 3,4 млн. гектаров лугов и пастбищ. Их продуктивность крайне низкая – менее 90 ц/га зеленой массы.

На долю пастбищных кормов приходится лишь 26 %, в том числе пастбищных на выпас – 12 % (в США – 40 %).

4. *Резкое снижение площади бобовых в чистом виде, а также бобово-злаковых смесей с преобладанием бобового компонента.* Это вызвало чрезмерные затраты на азотные удобрения и снижение плодородо-

дия. Программой возрождения и развития села намечено иметь в структуре многолетних трав чистых посевов бобовых не менее 60 % (клевер, люцерна на тяжелых почвах, а на легких – лядвенец, донник, эспарцет).

Поэтому предложена оптимальная структура посевов кормовых культур, а также структура многолетних бобовых трав (табл. 7.18).

Таблица 7.18. **Оптимальная структура посевов кормовых культур**
(по Программе возрождения и развития села на 2005–2010 гг.)

Область	Многолетние травы	Однолетние травы	Кукуруза	Корнеплоды
Брестская	50,1	16,5	29,6	3,8
Витебская	71,3	13,9	11,8	3,0
Гомельская	50,1	17,4	29,2	3,3
Гродненская	61,4	9,6	25,2	3,8
Минская	65,4	14,7	16,9	3,0
Могилевская	62,4	15,1	20,7	1,8
В целом по республике	58,6	14,4	29,0	3,0

В каждом сельскохозяйственном предприятии потребность в заготавливаемых травяных кормах и их структура определяются с учетом специализации хозяйства, поголовья скота и его продуктивности. Принципиальное значение имеют технологии содержания и кормления скота. Основой определения потребности является баланс кормов. Процесс заготовки кормов должен быть направлен на максимальное использование потенциала травяного поля, исключение или минимизацию потерь.

Корма из провяленных трав имеют среди травяных кормов самый большой удельный вес. К ним относятся сенаж (влажность 45–55 %) и консервированный корм из провяленных трав с добавлением консервантов (влажность 65–70 %). В технологиях заготовки данных кормов есть сходные операции, которые выполняются одним набором технических средств. Однако по питательности они существенно различаются: в 1 кг первоклассного сенажа содержится 0,32–0,40 к. ед. (0,6–0,8 к. ед. в сухом веществе), в 1 кг силоса из провяленных трав – 0,25–0,31, а в силосе без провяливания – в среднем 0,22 к. ед.

Сенаж. В настоящее время для получения сенажа бобовые травы провяливают до влажности 45–55, злаковые – до 40–55 %.

Необходимо предупредить тех, кто намерен заготавливать корма с высоким содержанием сухого вещества – свыше 40 % (при влажности

ниже 60 %). В странах, где была разработана технология приготовления сенажа (Италия, а позднее США), климат обеспечивает быстрое проявление до требуемой влажности сырья. Но впоследствии, как оказалось, были выявлены неудовлетворительные результаты: высокая вероятность перегрева такого сырья, возможного плесневения, снижения переваримости на 15–20 %. По этой причине начиная с 60-х годов XX века сенаж за рубежом практически не заготавливается. В практике отечественных хозяйств установлены «узкие места» в технологии заготовки сенажа, где происходят основные потери качества: в поле при затягивании процесса проявлявания, в процессе уплотнения сенажа в траншее, из-за недостаточной герметизации и при раздаче кормов.

Силос из провяленных трав. Понятие «силос из трав» у наших хозяйственников ассоциируется с кормом плохого качества, полученным от закладки зеленой массы без проявлявания, как правило, прямым комбайнированием. Такой корм не может быть свободным от уксусной и масляной кислот, что резко снижает его поедаемость и продуктивность животных. Из всех рассмотренных технологий предпочтение отдается приготовлению корма из провяленных трав до влажности 70 % (содержание 30 % сухого вещества). Именно при скармливании такого корма наблюдается самая высокая поедаемость и обеспечивается наибольший выход животноводческой продукции. Допускается повышение концентрации сухого вещества с 30 до 35 % в 1 кг сырья, а при дальнейшем его увеличении наблюдается снижение эффективности использования корма, что неоднократно доказано в научных и производственных опытах, а также на практике стран Европейского Союза.

Следовательно, в условиях республики необходимо отказаться от заготовки силоса и сенажа из свежескошенных растений с содержанием сухого вещества выше 40 % как менее эффективных технологий, а перейти на приготовление силоса из провяленных трав с содержанием сухого вещества 30–35 % и концентрацией в 1 кг сухого вещества 21–23 % клетчатки, 15–16 % сырого протеина и 10,0–10,5 МДж обменной энергии.

Сено – вид грубого корма, заготовленного из трав путем высушивания их до влажности не выше 17 %. Сено является структурным компонентом рациона. В последние годы во многих хозяйствах значительно уменьшена заготовка сена, хотя этот вид корма крайне необходим для обеспечения потребности в нем сухостойного поголовья коров и нетелей второй половины стельности и телят.

Сроки уборки трав. Оптимальными сроками скашивания злаковых травостоев является фаза конец трубкования – начало колошения, бобово-злаковых и бобовых – бутонизация – начало цветения. В это время в 1 кг сухого вещества трав содержится 0,86–1,0 к. ед. (9,0–11,0 МДж обменной энергии), 16–22 % сырого протеина, 22–24 % клетчатки. Повышение уровня азотного питания травостоев способствует повышению содержания сырого протеина и обменной энергии. Однако качество корма главным образом определяется сроками уборки травостоев (табл. 7.19).

Таблица 7.19. Динамика химического состава укосной массы культур по фазам вегетации

Культура	Фаза вегетации при уборке	Содержание, % на сухое вещество			Каротин, мг/кг сухого вещества
		сырого протеина	клетчатки	золы	
Клевер луговой	Бутонизация	22,2	21,8	7,9	211
	Начало цветения	20,8	36,3	6,5	178
	Массовое цветение	17,3	36,9	4,9	102
Люцерна	Стеблевание	22,1	19,4	8,6	222
	Бутонизация	17,1	25,2	7,5	188
	Начало цветения	15,8	24,6	6,9	112
	Массовое цветение	13,2	31,4	4,9	90
Тимофеевка луговая	Выход в трубку	13,1	21,3	7,7	110
	Колошение	8,6	27,3	5,6	35
	Цветение	6,1	28,5	4,9	71
Овсяница луговая	Выход в трубку	15,5	24,4	7,9	132
	Выметывание	8,4	27,9	5,4	78
	Цветение	7,3	30,7	5,1	67

Установлено, что по мере роста и развития растений концентрация клетчатки возрастает, особенно у злаковых многолетних трав, снижается переваримость и, как следствие, уменьшается питательная ценность. Так, при уборке злаковых трав в цветении количество клетчатки увеличивается до 30 %, а питательность снижается до 8,0 МДж обменной энергии. Более поздняя уборка трав приводит к дальнейшему ухудшению их кормового достоинства. Однако вопреки этим закономерностям травы за редким исключением убираются в более поздние

от оптимальных стадий развития с содержанием клетчатки до 33–37 % и 7,5–8,0 МДж обменной энергии. Показатели содержания и выхода переваримого протеина у злаковых трав, убранных во время цветения, ухудшаются на 24–46 % по сравнению с уборкой в фазе выхода в трубку – колошение. Анализ энергетической и протеиновой питательности травяных кормов свидетельствует о том, что чем больше укосов проводится на сенокосах, тем выше питательность кормов.

Таким образом, задержка с уборкой трав ведет не более чем к иллюзии роста их урожайности. Некоторое увеличение биомассы трав приводит к снижению выхода переваримого протеина, обменной энергии и в большей степени – каротина.

Ранние сроки начала первого укоса смягчают напряженность кормозаготовительных работ и обеспечивают более равномерную загрузку уборочной техники, создают благоприятные условия для лучшего отрастания трав и формирования полноценного второго, а на хорошо удобренных площадях – и третьего укосов, позволяют получить травяные корма высокого качества. Наличие в хозяйствах различных по срокам созревания травостоев значительно облегчает планирование и проведение уборки, позволяет организовать сырьевой травяной конвейер.

Заготовка кормов из трав, убранных в ранние сроки, дает возможность повысить содержание в 1 кг сухого вещества протеина до 145 г, концентрацию энергии – до 0,90–0,95 к. ед. При этом себестоимость кормовой единицы снижается минимум на 10–15 %.

В годы с различными гидротермическими условиями продолжительность периода между фазами развития преобладающего в республике вида бобовых трав – клевера лугового – от бутонизации до начала цветения составляет 8–16 дней, а до массового цветения – от 20 до 26 дней. Следовательно, оптимальный срок уборки раннеспелых злаковых травостоев – 7–8 дней, среднеспелых – 8–10, позднеспелых – 10–12 дней.

По многолетним наблюдениям, оптимальные сроки первого укоса многолетних трав в полевых севооборотах и сенокосных травостоев для раннеспелых злаковых (ежа) заканчиваются до 1 июня, для среднеспелых (овсяница, кострец) – до 8–12 июня, для позднеспелых – до 18–20 июня, в зависимости от региона.

Для злаковых и бобовых трав началом фазы колошения, бутонизации и цветения считается наличие соответствующих признаков (бутонов, колоса, метелки, соцветий) у 10 %, при полной фазе – у 75 % рас-

тений при визуальном учете. При определении сроков уборки травостоев, включающих несколько видов, необходимо исходить из фазы развития доминирующего компонента.

Своевременная уборка первого укоса гарантирует не только высокое качество кормов, но и получение полноценных последующих (второго и третьего) укосов. Установлено, что уборка трав в оптимальные фазы развития позволяет при строгом соблюдении технологических режимов заготовки и хранения получить не только высокую питательность корма, но, по сравнению с более поздними сроками, увеличить валовой выход кормов и переваримого протеина на 25–30 % (табл. 7.20).

Таблица 7.20. Питательность 1 кг кормов с учетом класса качества

Класс	Силос				Сенаж	
	из многолетних трав		из кукурузы		из многолетних трав	
	к. ед.	сырого протеина, г	к. ед.	сырого протеина, г	к. ед.	сырого протеина, г
1	0,24	35	0,26	25	0,33	60
2	0,22	30	0,23	22	0,27	50
3	0,18	25	0,20	19	0,20	40
Неклассный	0,15	20	0,16	15	0,14	35

Тактика уборки трав. Для заготовки сенажа (влажностью 60 %, с содержанием сухого вещества не более 40 %) необходимо использовать преимущественно многолетние бобовые травы (клевер, люцерну и др.) и бобово-злаковые травостои, поскольку силосуемость их не всегда удовлетворительна, а сушка на сено сопряжена с дополнительными потерями в результате обламывания листьев и соцветий.

Значительное влияние на качество корма из провяленных трав оказывает продолжительность провяливания в зависимости от погодных условий, вида и свойств убираемых растений. Так, при провяливании злаковых трав до 45–55 % потери сухого вещества в благоприятную погоду составляли 5–7 %, тогда как злаково-бобовых – 13–14, клевера – до 32 %. Высокие потери объясняются утратой прикорневых листьев бобовых. При достижении 40 % сухого вещества у клевера листья пересыхают и подобрать их невозможно, поэтому его следует провяливать до уровня не выше 40 % сухого вещества.

Предварительное подвяливание для силосования имеет свои особенности. На практике силосные культуры обычно содержат много во-

ды – 80–85 %, и такой материал может сильно уплотняться. С другой стороны, культуры с низким содержанием воды, проявленные до 50 %, хуже поддаются уплотнению, что приводит к их перегреванию. Поэтому по влажности масса должна представлять промежуточное звено между этими двумя крайностями – 30–35 % сухих веществ в силосуемой массе. Время подвяливания не должно быть ни слишком коротким, ни слишком длинным (не более 36 ч).

Самое быстрое подвяливание происходит у растений, скошенных в расстил в солнечную погоду. Через 5–6 часов влажность растений снижается на 12–15 % – с 80 до 70–65 %. Проявление можно проводить даже в переменную погоду. При формировании покосов из плющенных трав влажность их за 10 часов снижается на 35 %, из неплющенных – лишь на 15 %. Не применяется плющение в дождливую погоду лишь по той причине, что расплющенные стебли поглощают много воды и затем плохо сохнут. Таким образом, для получения корма с высокой протеиновой и энергетической питательностью, учитывая погодные условия, техническую оснащенность, величину потерь, при длительном проявлении, не всегда целесообразно проявлять травы до содержания в них сухого вещества свыше 40 %.

Необходимо соблюдать высоту среза – 5–7 см. Нельзя допускать при ворошении плотного опускания грабель к дернине во избежание задевания почвы и загрязнения зеленой массы.

Применительно к силосованию проявленных трав длина резки должна находиться в пределах 3–4 см (сухое вещество – 30–35 %). При содержании сухого вещества 20–30 % длина резки равна 4–7 см.

Уплотнение и скорость заполнения хранилища. Повышение температуры с 37 до 42 °С (холодное консервирование) снижает переваримость протеина на 5–9 %, разогрев до 50–55 °С уменьшает его переваримость в 1,7–2 раза, до 70 °С – протеин переходит полностью в неусвояемые формы. Температурный максимум наступает через 7–8 дней от начала закладки. Скачки температуры на 10 °С выше оптимума приводят к потерям энергии – 0,1 МДж НЭЛ (нетто энергии лактации) кг сухого вещества в день.

Экономически выгодно быстрое заполнение силосохранилища. Траншеи глубиной до 3 м должны загружаться за 3, а свыше 3 м – за 4 дня. Длительная загрузка силосохранилища приводит к сильному разогреву массы, а также образованию эндотоксинов, которые вызывают появление маститов и заболеваний копыт.

Для предупреждения потемнения силосуемой массы в хранилище недопустимо, чтобы трамбовочное средство в любое время суток прекращало работу, прежде чем силосохранилище будет загерметизировано.

Заготовка с применением консервантов. В республике заготавливается примерно 22–23 млн. тонн силосованных кормов. Потери питательных веществ в результате нарушений сроков уборки и отклонений от технологий заготовки могут достигнуть 40 %.

С применением в республике консервантов заготавливается не менее половины силосованных кормов. Недооценка роли и значения консервантов – одна из основных причин низкого качества кормов.

Технология заготовки сенажа и силоса с упаковкой в полимерные материалы получила широкое распространение в мире, зарекомендовав себя как экономически эффективная, надежная и обеспечивающая стабильно высокие результаты.

Рекомендуется несколько разновидностей данной технологии:

- заготовка сенажа и травяного силоса путем прессования исходного материала рулонными или тюковыми пресс-подборщиками с последующей индивидуальной обмоткой пленкой;
- упаковка рулонов в полимерный рукав соответствующего диаметра и длиной до 70 м;
- прием, прессование и упаковка измельченной сенажной или силосной массы в полимерный рукав диаметром от 2,2 до 3,6 м и длиной до 75,0 м с помощью специализированного пресс-упаковщика.

Все три разновидности технологии заготовки консервированных сочных кормов с упаковкой в полимерную пленку, помимо высокого качества корма, имеют целый ряд технологических и экономических преимуществ:

- заготовка кормов не зависит от погодно-климатических условий (процесс закладки можно без потерь приостановить на любой срок до наступления благоприятной погоды); для закладки кормов не требуются специальных хранилищ (корма, упакованные в пленку, могут храниться на любой подходящей по размеру площадке, вплоть до обочины дороги или окраины поля);
- потери питательных веществ при хранении не превышают биологически неизбежных – 8–10 %;
- гарантийный срок хранения кормов в полимерной упаковке составляет не менее двух лет;

- процесс заготовки практически полностью механизирован (трудозатраты составляют 0,07–0,09 чел.-ч/т);
- высокое качество получаемого корма и его сохранность эквивалентны повышению продуктивности кормовых угодий и получению дополнительной продукции животноводства;
- более низкая себестоимость получения кормов по сравнению с обычной технологией.

Процессы полевой сушки или провяливания обеспечиваются ворошением прокосов или оборачиванием валков. Для этих целей используются отечественные грабли-ворошилки ГВР-6, ГВР-630, оборачиватели валков ВО-3 и грабли ГВР-320/420, зарубежные навесные и прицепные ворошилки-вспушители. В настоящее время ОАО «Лидсельмаш» освоено производство современного навесного ворошителя-вспушителя роторного ВВР-7,5. Ворошение проводится до достижения массой влажности 40–45 %, далее ее необходимо досушивать в валках для исключения потери наиболее ценной лиственной и цветочной частей растений.

Сгребание трав в валки выполняется с использованием как универсальных граблей-ворошилок ГВР-6, ГВР-630, так и специализированных граблей-валкообразователей ГР-700, ГВБ-6,2, ГВЦ-6,6 и др. Отметим, что последние две модели граблей, выпускаемых ОАО «Лидсельмаш» и ОАО «Лидагропромаш», – это наиболее современные машины, обеспечивающие высокую производительность и качество работ при минимальных затратах.

При сушке (провяливании) бобовых трав или бобово-злаковых травосмесей агрегаты для ворошения и сгребания должны работать при пониженных оборотах двигателя с целью снижения потерь от обивания листьев и соцветий. Сушку (провяливание) валков на низкоурожайных участках рекомендуется выполнять с помощью оборачивателей валков ВО-3 и ГВР-320/420.

Рекомендуется весь объем сена полевой сушки заготовить в пресованном виде, что является наиболее современным и экономичным способом заготовки, обеспечивающим сокращение удельных энерго- и трудозатрат, а главное – потерь питательной ценности. Преимущественное распространение получили рулонные пресс-подборщики типов ПР-Ф-110, ПР-Ф-145, ПР-Ф-180. Освоено производство модернизированного пресс-подборщика ПРМ-150, обеспечивающего повышенную на 20–30 % плотность прессования. В настоящее время в хозяйствах насчитывается более 6 тысяч пресс-подборщиков, что позво-

ляет запрессовать весь объем заготавливаемого сена в агротехнические сроки.

Не вызывают проблем подбор, погрузка, транспортировка и складирование прессованного сена. Для этих целей имеются специализированные подборщики-транспортировщики рулонов ТР-Ф-5 и ТП-10 производства ОАО «Бобруйскагромаш», тракторные прицепы, транспортные платформы типа ПТК-10 производства Вороновской РАПТ, грузовые автомобили и автопоезда. В хозяйствах имеется достаточное количество сельскохозяйственных фронтальных погрузчиков «Амкодор-332С», «Амкодор-342С», ПФС-0,75 и ПТС-1.

Подбор и измельчение провяленных трав при заготовке сенажа или силоса осуществляется с использованием самоходных и полунавесных кормоуборочных комбайнов различного типа, а именно кормоуборочных комбайнов, выпускаемых ПО «Гомсельмаш» (КСК-100А, К-Г-6, «Полесье-800»), комбайнов иностранных фирм: John Deere, New Holland, Claas. Независимо от типа комбайна важнейшее значение имеют правильная настройка и регулировка машины в процессе уборки. Это, прежде всего, относится к установлению заданной длины резки, своевременной заточке ножей измельчающего аппарата.

Транспортировка измельченной массы к месту закладки на хранение наиболее эффективно осуществляется специальными прицепами типов ПС-30, ПИМ-40, ПС-45, ПС-60, ПУС-15 и др. При нехватке специальных прицепов хозяйства должны использовать автомобильный транспорт и тракторные прицепы общего назначения.

Важно, что недостаточное уплотнение – гарантия плохого качества и невосполнимых потерь корма. Необходимо вести постоянный контроль за плотностью и температурой. Недопустим разогрев массы свыше 37 °С. В случае разогрева необходимо провести интенсивное доуплотнение.

Для внесения химических консервантов используют подкормщики-опрыскиватели различных типов, блок оборудования для внесения жидких консервантов БОВК-400, выпускаемый Могилевским мотороремонтным заводом. В случае использования сыпучих консервантов применяются навесные распределители минеральных удобрений МВУ-0,5, МСВД-0,5 и др. Заполненные траншеи укрываются полотнищем пленки с таким расчетом, чтобы оно укрывало края стенок и выстилало канавки вдоль стен, а на пандусах укрывало бетонную поверхность шириной до 1 м.

Приведем пример по агрокомбинату «Снов» Минской области Несвижского района.

Руководитель – Николай Радоман.

Молочно-товарный комплекс «Сычи» насчитывает 1000 коров. Был введен в строй в 2005 году. Удой в 2005 году – 8873 кг, в 2008 году – 10207 кг, в 2009 году – 10383 кг, а в 2010 году – 10600 кг (рентабельность – 30,9 %). Средний удой по хозяйству составляет 9175 кг (рентабельность – 30,2 %).

Используют сперму быков канадской породы.

Рацион состоит из:

- 1) сенажа – 25 % (смесь многолетних злаковых трав и клевера – 30000 т);
- 2) кукурузы на силос – 35000 т;
- 3) корнеплодов – 3000 т;
- 4) плющенной кукурузы – 1500 т;
- 5) зернофуража – 21000 т.

Кукурузу на силос начинают косить при наличии 30 % сухого вещества, заканчивают при 40 %. Первый период сухостоя – 40 дней. На период раздоя (10–80 дн.) приходится пик лактации и максимальное количество молока (40–50 % от среднего удоя за лактацию). Во время раздоя коровы получают основной рацион: 8 кг концентратов, 22,5 кг кукурузного силоса, 11 кг сенажа, 2 кг сена. Наряду с этими кормами в период раздоя коровы через кормовые станции получают по 100 г комбикорма на литр молока. Одна корова получает максимум 14 кг концентратов в сутки. Концентраты не должны составлять более 50 % питательности рациона.

В следующий период (80–150 дн.) количество концентратов уменьшается.

Кормление производят мобильными раздатчиками-смесителями из кормовых стойлов, без выпаса.

На комплексе «Сычи» работают шесть операторов, три скотника, один механизатор, зоотехник-селекционер.

8. АГРОБИЗНЕС НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКАХ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

8.1. Система и производственная программа развития животноводства

Агробизнес в отраслях животноводства строится на основе разработанной системы животноводства. Под *системой животноводства* принято понимать обусловленные специализацией состав и размеры животноводческих отраслей, а также совокупность взаимосвязанных научно обоснованных зоотехнических, ветеринарных, технических и организационно-экономических мероприятий по их ведению.

Основными задачами системы животноводства являются обеспечение устойчивого расширенного воспроизводства, увеличение производства продукции на единицу сельскохозяйственных угодий с наименьшими удельными затратами труда и денежно-материальных средств.

При организации производства продукции животноводства выделяют технические, технологические и организационно-экономические элементы. К *техническим элементам* относят используемые системы машин, оборудование и другие средства производства, включая помещения для содержания животных. Наиболее высока доля этих элементов в стоимостной структуре системы животноводства на фермах с комплексной механизацией и автоматизацией производственных процессов.

Технологические элементы включают зоотехнические и ветеринарные мероприятия: комплекс мер по содержанию и воспроизводству скота и птицы, кормопроизводству и кормлению животных, профилактике их болезней.

Организационно-экономические элементы – это прежде всего специализация и размещение, соотношение отраслей животноводства в хозяйстве, внутривладельческие связи, организация и оплата труда, планирование и учет.

Организация агробизнеса в животноводстве включает:

- выбор и экономическое обоснование специализации хозяйства и оптимального уровня интенсивности животноводческих отраслей в хозяйстве;
- экономическую оценку пород скота отраслей животноводства;
- организацию и методы племенной работы;

- организационно-экономические условия поддержания оптимальной структуры и воспроизводства стада;
- систему кормопроизводства;
- технико-экономическое обоснование типов кормления животных с учетом использования естественных лугов и пастбищ;
- технико-экономическое обоснование способов содержания животных, создания оптимальных по размеру животноводческих ферм;
- технико-экономическое обоснование системы машин, типов помещений и оборудования для животноводства, обеспечивающих механизацию трудоемких процессов, снижение удельных затрат на производство единицы продукции, конкурентоспособность продукции;
- мероприятия по организации ветеринарного и санитарного обслуживания животных;
- разработку перспективных планов развития отраслей животноводства и кормопроизводства, систем снабжения и сбыта;
- сбалансированное развитие подразделений хозяйства, обслуживающих и перерабатывающих продукцию животноводства.

Производственная программа в животноводстве составляется в тесной увязке с кормопроизводством, объемами и составом заготавливаемых кормов в растениеводстве, доработкой, переработкой и сбытом продукции. Программа развития животноводческих отраслей включает:

- определение поголовья животных и птицы;
- обоснование продуктивности животных;
- расчет объемов производства и реализации продукции.

Поголовье животных при стабильном положении хозяйства можно определить на основе месячного и годового оборота стада. План оборота стада составляется по всем половозрастным группам животных и представляет собой приходно-расходные ведомости, которые состоят из следующих разделов:

- поголовье на начало планируемого периода (года, квартала, месяца);
- приход – приплод, перевод из других групп, покупка племенных и пользовательных животных;
- расход – перевод в другие группы, реализация, прочий расход;
- поголовье животных на конец планируемого периода (года, квартала, месяца).

На основе месячного оборота животных определяют среднегодовое поголовье животных ($\Pi_{ГЖ}^{сг}$) по половозрастным группам:

$$\Pi_{ГЖ}^{сг} = \left(\frac{\Pi_{ГЖ}^H + \Pi_{ГЖ}^K}{2} + \Pi_{ГЖ}^Ф + \Pi_{ГЖ}^M + \dots + \Pi_{ГЖ}^D \right) : 12,$$

где $\Pi_{ГЖ}^H, \Pi_{ГЖ}^K$ – поголовье животных соответственно на начало и конец года, гол.;

$\Pi_{ГЖ}^Ф, \Pi_{ГЖ}^M, \dots, \Pi_{ГЖ}^D$ – поголовье животных на начало каждого месяца (1 февраля, 1 марта, и так далее до 1 декабря).

Среднегодовое поголовье можно также определить исходя из дней содержания (кормления) животных:

$$\Pi_{ГЖ}^{сг} = \frac{D_{корм}}{D_{г}},$$

где $D_{корм}$ – количество дней кормления одного животного, умноженное на поголовье животных (кормо-дней);

$D_{г}$ – количество дней в году.

При планировании продуктивности животных используются в основном следующие методы:

- экспертных оценок;
- экстраполяции сложившейся тенденции продуктивности;
- производственных функций (на основе использования экономико-математических методов и ПЭВМ).

К основным показателям продуктивности, которые определяются в процессе составления производственной программы, относятся:

- среднегодовой надой на корову;
- среднесуточный или среднегодовой привес (прирост живой массы) одной головы животных и птицы при выращивании и откорме;
- приплод телят на 100 коров;
- яйценоскость птицы за год одной несушкой;
- деловой выход поросят на одну основную и разовую (проверяемую) свиноматку.

Исходя из среднегодового поголовья ($\Pi_{ГЖ}^{сг}$) и плановой продуктивности животных (q), рассчитывают валовое производство конкретных

видов продукции животноводства. Производство i -й продукции животноводства (Q) исчисляют по формуле

$$Q_{жи} = \prod_{Гж}^{сг} q_i,$$

где q_i – среднегодовая продуктивность i -й группы животных.

Валовой надой молока можно определить с учетом продуктивности каждой коровы, для чего используют формулу

$$Q_M = \sum_1^n K_i q_K,$$

где K_i – конкретная (i -я) корова;

q_K – среднегодовой надой от этой коровы, кг (л);

n – поголовье коров на ферме, гол.

Определяются объемы производства молока и денежных поступлений по месяцам (кварталам) на основании данных об удое коров, находящихся на различных месяцах лактации.

Для определения объемов производства мяса рассчитывают, как правило, три показателя:

- валовой прирост живой массы (привес);
- продукцию выращивания;
- продукцию реализации.

Валовой прирост живой массы ($\Delta M_{ж}$) можно определить по следующим формулам:

$$\Delta M_{ж}^Г = \frac{\sum \Pi_{Гi} C_{ni} D_{Г}}{1000 \times 100}; \quad \Delta M_{ж}^M = \frac{\sum \Pi_{Mi} C_{ni} D_{M}}{1000 \times 100},$$

где $\Delta M_{ж}^Г$, $\Delta M_{ж}^M$ – валовой прирост живой массы соответственно за год и месяц, ц;

$\Pi_{Гi}$, Π_{Mi} – среднегодовое и среднemesячное поголовье животных i -й группы, гол.;

C_{ni} – среднесуточные приросты живой массы (привесы) одной головы животных i -й группы, г;

D_M , $D_{Г}$ – количество дней выращивания и откорма соответственно в месяце и году;

1000, 100 – цифры для перевода живой массы в центнеры.

Продукция выращивания (M_B) включает валовой прирост живой массы ($\Delta M_{ж}$) и вес приплода ($M_{пр}$), т. е.:

$$M_B^Г = 0,01M_{ж.пр} П_{Г.пр} + \Delta M_{ж}^Г;$$

$$M_B^М = 0,01M_{ж.пр} П_{Г.пр} + \Delta M_{ж}^М,$$

где $M_B^Г$, $M_B^М$ – продукция выращивания соответственно за год и месяца, ц;

$M_{ж.пр}$ – живой средний вес приплода, кг;

$П_{Г.пр}$ – поголовье приплода, гол.

Продукцию выращивания можно определить и на основе баланса:

$$M_B = (M_K + M_{вж}) - (M_H + M_{пж}),$$

где M_K – живой вес (масса) поголовья на конец планируемого периода, ц;

$M_{вж}$ – живой вес (масса) выбывших в течение планируемого периода из стада животных (продажа, забой, падеж и т. п.), ц;

M_H – живой вес (масса) животных на начало планируемого периода, ц;

$M_{пж}$ – живой вес (масса) животных, поступивших в стадо в течение планируемого периода, ц.

Продуктивность животных и птицы формирует эффективность животноводческих отраслей и птицеводства. Факторы эффективности производства продукции животноводства показаны на рис. 8.1.

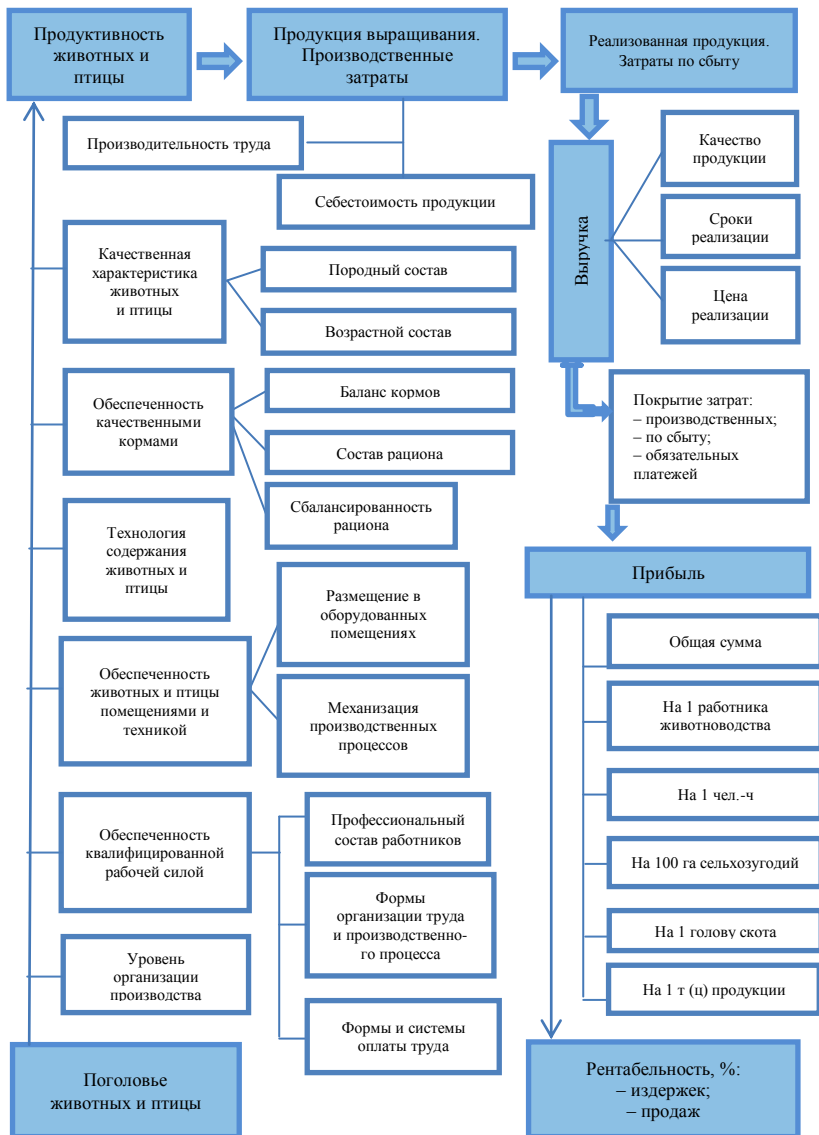


Рис. 8.1. Факторы эффективности производства продукции и формирования прибыли в животноводстве

При планировании продуктивности животных обычно находят ее предельный и возможный уровни.

Предельный уровень обусловлен возможностями данной породы животных при оптимальной технологии, технике и организации производства.

Возможный уровень определяется реальными качественными характеристиками поголовья, уровнем кормления и условиями содержания животных.

От продуктивности животных зависит экономическая эффективность поголовья.

Объемы реализации молока и мясной продукции (в живой или убойной массе) определяют после составления баланса производства и распределения продукции животноводства. В нем отображаются приходная ее часть (валовой надой молока и продукция выращивания), расход (на внутрихозяйственные нужды, личное потребление граждан, реализация по всем каналам сбыта) и остаток.

Увеличение объемов производства животноводческой продукции может быть достигнуто как путем увеличения поголовья, так и путем систематического повышения продуктивности животного. При этом товарная продукция животноводства должна расти значительно быстрее, чем поголовье.

Необходимо учитывать, что с повышением продуктивности животных сокращаются затраты кормов на единицу продукции и издержки на корма в расчете на единицу продукции.

Повышение продуктивности животных является важным средством сокращения себестоимости продукции и повышения рентабельности.

При организации агробизнеса важно определить возможные производственные затраты в животноводстве.

В животноводстве и птицеводстве калькулирует себестоимость только основной продукции. В скотоводстве такой продукцией являются молоко (включая приплод) и прирост живой массы; в свиноводстве – прирост живой массы (включая и массу приплода); в овцеводстве – шерсть и прирост живой массы (мяса); в птицеводстве – яйца и прирост живой массы, а при инкубации яиц – суточный молодняк птицы.

Издержки в животноводстве могут быть отнесены и на 1 голову продуктивного животного.

Прямые затраты включают:

- оплату труда непосредственных исполнителей работ – основную, дополнительную и все формы материального поощрения, а также компенсационные выплаты (отпускные, за работу в ночное время, праздничные дни и т. п.);

- отчисления на социальные нужды и другие обязательные платежи, связанные с оплатой труда и предусмотренные законодательством;

- стоимость кормов;

- стоимость подстилки;

- амортизационные отчисления на реновацию основных средств, используемых в животноводстве, – животноводческих помещений и сооружений, машин и оборудования;

- затраты на текущий ремонт и техническое обслуживание основных средств, используемых в животноводстве;

- стоимость услуг со стороны (автотранспортных, ветеринарных, агросервиса);

- стоимость потребленной электроэнергии, а также других энергоресурсов;

- страховые платежи;

- прочие затраты (стоимость ветеринарных медикаментов, малоценного инвентаря, спецодежды, отопления и водоснабжения, затраты по устройству летних лагерей и другие непредвиденные расходы).

Кроме прямых затрат в издержки производства включают и *накладные расходы* – общепроизводственные (общефермерские, отраслевые) и общехозяйственные административно-управленческие.

К общепроизводственным (общефермерским, отраслевым) расходам относят:

- оплату труда специалистов животноводства, заведующих фермами, работников искусственного осеменения, учетчиков, лаборантов и др., включая их основную и дополнительную заработную плату, все формы материального поощрения, а также компенсационные выплаты;

- отчисления на социальные нужды, отнесенные на эти выплаты;

- амортизационные отчисления на реновацию основных средств отраслевого назначения;

- затраты на ремонт и техническое обслуживание помещений отраслевого назначения и их оборудования;

- содержание разъездного транспорта;

- расходы на технику безопасности;

- освещение, отопление и водоснабжение общепроизводственных помещений и др.

В общехозяйственных административно-управленческих расходах учитывают:

- оплату труда руководителей сельскохозяйственного предприятия, экономической и бухгалтерской служб, секретаря-машинистки, сторожей, уборщиц и других работников сельскохозяйственного предприятия;

- услуги связи и телекоммуникаций;
- командировочные расходы;
- содержание разъездного транспорта общехозяйственного назначения;

- амортизационные отчисления на реновацию основных средств общехозяйственного пользования;

- затраты на ремонт и техническое обслуживание основных средств общехозяйственного пользования;

- расходы на содержание зданий и сооружений общехозяйственного назначения;

- затраты на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров;

- другие расходы общехозяйственного характера.

Общепроизводственные расходы относят на животноводство полностью, а общехозяйственные – по доле животноводства в затратах труда в целом по хозяйству.

Накладные (общепроизводственные и общехозяйственные) расходы в плановых проработках, их размер ($P_{\text{накл}}$) определяют пропорционально сумме затрат на оплату труда (O_T), амортизацию (A), ремонт и техническое обслуживание основных средств ($P_{\text{ТО}}$):

$$P_{\text{накл}} = (0,25 \dots 0,30) \times (O_T + A + P_{\text{ТО}}).$$

Производственные затраты ($I_{\text{пр}}$) могут исчисляться как в целом по отрасли, так и по определенным группам животных, а также по отдельным видам животноводческой продукции.

$$I_{\text{пр}} = U_{\text{рес}} \cdot \Pi_{\text{рес}},$$

где $U_{\text{рес}}$ – количество израсходованного ресурса;

$\Pi_{\text{рес}}$ – цена единицы ресурса.

При планировании производственных затрат и себестоимости продукции широко применяются укрупненные нормативы прямых расходов, представляющие собой обобщенные нормы затрат труда и материальных ресурсов в конкретных условиях сельскохозяйственного предприятия. При этом выделяют переменные (в расчете на 1 голову скота) и постоянные (не зависящие от поголовья скота и его продуктивности) затраты.

В качестве *переменных затрат* и использованных ресурсов в животноводстве выступают:

- корма, полученные из всех источников;
- энергоресурсы (электроэнергия и нефтепродукты);
- прочие материальные ресурсы;
- оплата труда производственного персонала;
- отчисления на социальные нужды.

Переменные затраты, как правило, рассчитывают на одну голову скота или на единицу животноводческой продукции.

К *постоянным затратам* в животноводстве относят:

- амортизацию основных средств (построек, машин и оборудования);
- ремонт и техническое обслуживание основных средств;
- общехозяйственные (накладные) расходы;
- прочие постоянные затраты.

Соотношение отдельных статей переменных и постоянных затрат зависит от конкретных производственных условий.

Что касается затрат на корма, то в эту статью включают стоимость всех видов потребленных животными кормов и белково-витаминных добавок. На основании проведенных расчетов составляют сводную смету расходов, исходя из которых по отраслям рассчитывают себестоимость продукции. Объектами калькуляции себестоимости в животноводстве является основная и сопряженная продукция. Себестоимость побочной продукции (навоз, навозная жижа, шерсть-линька, перо и т. п.) не исчисляют, а оценивают нормативно или по ценам возможной реализации. На эту величину уменьшают общие производственные затраты, связанные с получением продукции животноводства.

На стадии планирования рассчитывают плановую себестоимость, а затем по данным бухгалтерского учета производственных затрат за год – фактическую или ожидаемую себестоимость основной и сопря-

женной продукции: молока, прироста живой массы, приплода, живого веса, шерсти, 1000 яиц.

Себестоимость молока ($C_{бм}$) рассчитывают по формуле

$$C_{бм} = \frac{\sum I_{пр} - C_{поб}}{Q_M + nK_{пс}},$$

где $\sum I_{пр}$ – сумма производственных затрат на содержание коров, тыс. руб.;

$C_{поб}$ – стоимость побочной продукции (навоза), тыс. руб.;

Q_M – валовой надой молока за год, ц;

n – количество полученного (делового) приплода, гол.;

$K_{пс}$ – коэффициент перевода сопряженной продукции (приплода) в основную продукцию (молоко).

Себестоимость 1 ц прироста живой массы (массы выращивания) животных на откорме ($C_{бвр}$) определяют по формуле

$$C_{бвр} = \frac{\sum I_{пр} - C_{п}}{\Delta M_{ж}},$$

где $I_{пр}$ – производственные затраты (издержки) на содержание животных, тыс. руб.;

$C_{п}$ – стоимость побочной продукции, тыс. руб.;

$\Delta M_{ж}$ – продукция выращивания, ц (т).

Себестоимость 1 ц живой массы ($C_{бжв}$) рассчитывают по формуле

$$C_{бжв} = \frac{C_{жн} + C_{купл} + C_{припл} + \sum I_{пр}}{T_{жв}},$$

где $C_{жн}$ – стоимость (себестоимость) живой массы на начало года, тыс. руб.;

$C_{купл}$ – стоимость купленных животных, тыс. руб.;

$C_{припл}$ – стоимость приплода, тыс. руб.;

$I_{\text{пр}}$ – производственные затраты (издержки) на содержание животных, тыс. руб.;

$T_{\text{жв}}$ – живая масса поголовья, ц (т).

Показателями эффективности производства животноводческой продукции являются:

- объемы производства различных видов продукции (в натуральном выражении) на 100 га сельхозугодий и 100 га пашни;
- стоимость продукции животноводства на 100 га сельскохозяйственных угодий и 100 га пашни;
- продуктивность животных (среднегодовой надой на корову, годовые и среднесуточные приросты животных на откорме, живая и убойная масса реализуемого скота);
- затраты живого труда и его производительность по отраслям животноводства, фермам;
- себестоимость продукции животноводства;
- рентабельность производства продукции животноводства, исчисляемая как отношение прибыли к текущим производственным затратам (полной себестоимости) в процентах. Этот показатель характеризует экономическую эффективность текущих затрат, степень их окупаемости;
- норма прибыли, или рентабельность капитала, – отношение прибыли, полученной в животноводстве, к стоимости основных и оборотных фондов, используемых в отраслях животноводства (в процентах);
- размер прибыли в расчете на одну голову скота и на 1 ц (т) продукции.

Многочисленные факторы производства по-разному влияют на формирование издержек. Одни из них в большей мере зависят от организации труда, другие – от подготовки производства, третьи – от условий кормопроизводства, создания запаса и приготовления кормов, четвертые – от экономических взаимоотношений между производственными подразделениями животноводства и растениеводства и т. д.

Снизить себестоимость животноводческой продукции можно двумя путями:

- а) осуществление режима экономии производственных затрат – снижение транспортных расходов и себестоимости кормов, совершенствование управления и сокращение административно-управленческих

расходов, улучшение качества кормов и уменьшение их расхода на единицу продукции и т. д.;

б) повышение продуктивности животных и птицы – улучшение породного и племенного состава стада, внедрение технических и технологических инноваций, полнорационное кормление, ветеринарное обслуживание, совершенствование оплаты труда и т. п.

Комплексное использование этих направлений способствует дальнейшему повышению экономической эффективности агробизнеса и формированию прибыли от реализации продукции.

Повышение эффективности производства животноводческой продукции в современных условиях базируется на научно-техническом прогрессе, инновационном процессе.

8.2. Динамика развития агробизнеса в отраслях животноводства в период с 1990 по 2010 год

К началу реформ (1990 г.) животноводство республики находилось на первом месте в СССР, являлось глубоко специализированным и экспортно ориентированным. Республика вывозила за свои пределы более 2 млн. тонн молокопродуктов и 300 тыс. тонн мясопродуктов. Хозяйства всех категорий имели поголовье КРС почти 7 млн., или 75 голов на 100 га сельхозугодий, 2,4 млн., или 40 коров, на 100 га сельскохозяйственной пашни, в том числе в сельхозорганизациях – 1,7 млн., или 30 коров, на 100 га пашни.

Производство продукции животноводства динамично возрастало и в 1990 годы составляло в сельхозорганизациях 5,6 млн. тонн молока, а в хозяйствах всех категорий – 7,5 млн. тонн, соответственно 1,5 и 1,7 млн. тонн мяса. Среднегодовой надой молока на корову составлял 3220 кг, привес КРС – 496 г и свиней – 388 г. Рентабельность продукции животноводства составила 42,3 %, в том числе молока – 53,8 %, КРС – 33,3 %, свиней – 35,7 %.

В последующие годы вплоть до 2001 года наблюдается спад производства по всем показателям (табл. 8.1). Производство в сельхозорганизациях снизилось и в 2000 году (к уровню 1990 г.) составляло:

- поголовье КРС – 57 %;
- поголовье коров – 73 %;
- поголовье свиней – 60 %;
- производство молока и мяса – 41,4 %;
- удой на корову – 67 %.

Начиная с 2001 года, и особенно с 2003 года, динамика улучшается и происходит наращивание производства продукции животноводства. Вместе с этим происходит изменение структуры поголовья скота, а также объемов и структуры реализации скота и птицы (табл. 8.2, 8.3, 8.4). Так, если в 1990 году в сельскохозяйственных организациях удельный вес КРС в реализованной продукции составлял 62,1 %, свиней – 25,9, птицы – 11,2 %, то в 2010 году соответственно 40,8; 31,3 и 27,8 %.

Продуктивность животных после десятилетнего спада постепенно повышалась и благодаря принятым мерам по интенсификации отраслей к 2010 году превысила по большинству показателей уровень 1990 года (табл. 8.1). В 2011 году в сельхозорганизациях при снижении поголовья КРС на 34,6 %, коров – на 21,8 % валовое производство молока увеличилось на 3 %, удой на корову – на 40,4 % к уровню 1990 г. Отрасли животноводства по темпам развития и путям повышения эффективности производства значительно отличаются. Поэтому целесообразно проанализировать в отдельности отрасли развития молочного скотоводства, выращивания и откорма КРС и свиноводства.

Таблица 8.1. Динамика развития отраслей животноводства в Беларуси

Показатели	Годы								2011 г. в % к 1990 г.
	1990	1995	2000	2005	2007	2009	2010	2011	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Поголовье:									
КРС – хозяйства всех категорий	6975	5054	4221	3980	4007	4151	4151	4247	60,9
с.-х. организации	6200	4233	3553	3532	3683	3886	3930	4056	65,4
коров – хозяйства всех категорий	2362	2137	1845	1565	1459	1452	1478	1477	62,5
с.-х. организации	1699	1392	1245	1194	1201	1240	1306	1328	78,2
свиней – хозяйства всех категорий	5051	3895	3431	3545	3598	3704	3857	3989	79,0
с.-х. организации	3545	2332	2141	2518	2631	2831	2955	3071	86,6
птицы, млн. гол. – хозяйства всех категорий	50,6	26,4	27,4	28,5	28,5	34,1	37,5	39,9	78,9
с.-х. организации	29,1	18,3	20,4	22,0	23,1	27,7	31,1	33,6	115,5
Производство:									
молоко – хозяйства всех категорий	7457	5070	4490	5676	5909	6579	6625	6505	87,2
с.-х. организации	5651	3062	2670	4159	4692	5565	5732	5820	103,0

Окончание табл. 8.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
скот и птица (жив. вес) – хозяйства всех категорий	1758	995	854	1024	1176	1335	1340	1464	83,3
с.-х. организации	1525	760	632	813	973	1147	1215	1282	84,1
Яйца, млн. шт. – хозяйства всех категорий	3657	3373	3288	3103	3288	3430	3536	3752	102,6
с.-х. организации	2245	1968	2059	1921	2085	2291	2395	2422	107,9
Среднегодовой надой	3220	2150	2154	3711	4117	4721	4568	4522	140,4
Привес КРС	496	353	346	501	521	586	608	613	123,5
Привес свиней	388	295	373	446	487	511	523	530	136,5
Яйценоскость	258	227	242	253	287	285	286	262	101,5
Рентабельность продукции животноводства	42,3	7,9	-8,8	3,7	-1,0	-2,5	-2,5	-2,5	-
В т. ч.: молоко	53,8	-2,0	-16,5	13,8	10,4	5,2	12,1	26,2	-
привес КРС	33,3	10,7	-17,9	-22,6	-25,7	-26,8	-32,3	-7,9	-
привес свиней	35,7	11,1	-0,9	13,8	3,9	4,8	4,8	13,7	-
яйца	67,5	26,3	7,2	10,5	8,6	10,8	11,1	12,6	-
Структура реализации скота и птицы (жив. вес), %:									
КРС	62,1	66,1	51,2	47,7	43,2	42,8	40,8	35,3	-
свиньи	25,9	23,2	33,8	33,5	34,6	32,0	31,3	36,8	-
птица	11,2	10,1	14,4	18,5	22,0	25,0	27,8	27,9	-
прочие	0,8	0,6	0,6	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	-
Производство на душу населения:									
молока	732	497	449	581	610	681	698	691	94,3
мяса	115	64	60	71	84	95	102	103,5	90
Потребление на душу населения:									
молока	428	363	301	259	250	224	247	245	57,2
мяса	75	58	59	61	70	77	84	83	110,6

Таблица 8.2. Структура поголовья скота на начало года по категориям хозяйств
(в % к численности скота в хозяйствах всех категорий)

Показатели	Годы								
	1991	1996	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельскохозяйственные организации									
Крупный рогатый скот – всего	88,9	83,8	84,2	88,7	90,5	91,9	93,0	93,6	94,7
В т. ч.: коровы	71,9	65,1	67,5	76,3	79,3	82,3	84,2	85,8	88,3
свины	70,2	63,9	62,4	71,0	72,6	73,1	74,5	74,7	76,0
овцы и козы	52	18	6,6	9,8	10,7	10,8	11,1	9,3	10,9
лошади	94,7	70,1	50,5	42,4	42,2	41,7	41,1	40,1	39,8
Хозяйства населения									
Крупный рогатый скот – всего	11,1	16,1	15,7	10,7	9,0	7,8	6,8	6,1	5,1
В т. ч.: коровы	28,1	34,8	32,4	23,2	20,2	17,4	15,5	13,9	11,4
свины	29,8	34,9	37,2	28,4	26,7	26,2	24,7	24,4	23,1
овцы и козы	148	181	192	186	183	183	182	184	181
лошади	5,3	29,5	49,2	57,1	57,3	57,8	58,5	59,4	59,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства									
Крупный рогатый скот – всего	0,02	0,1	0,1	0,6	0,5	0,3	0,2	0,3	0,2
В т. ч.: коровы	0,03	0,1	0,1	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3
свины	0,03	0,2	0,4	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9
овцы и козы	0,3	1,2	1,7	4,3	6,0	6,5	7,0	7,5	9,0
лошади	0,05	0,4	0,3	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5

Таблица 8.3. Реализация скота и птицы в живом весе на убой по видам и категориям хозяйств, тыс. т

Годы	Хозяйства всех видов	В том числе		
		сельскохозяйственные организации	хозяйства населения	крестьянские (фермерские) хозяйства
1	2	3	4	5
Крупный рогатый скот				
1990	977,2	946,6	30,6	–
1995	542,9	502,1	40,8	–
2000	356,9	322,8	33,5	0,6
2005	445,3	387,4	55,2	2,7

Окончание табл. 8.3

1	2	3	4	5
2006	468,7	410,3	56,5	1,9
2007	473,9	420,0	51,9	2,0
2008	463,5	418,3	43,9	1,3
2009	531,5	491,2	39,1	1,2
2010	533,1	495,4	36,8	0,9
2010 г. в % к 1990 г.	54,6	52,3	120,3	150,0
Свины				
1990	555,1	394,7	160,4	–
1995	333,9	176,5	157,4	–
2000	373,4	213,0	159,0	1,4
2005	415,1	272,2	141,2	1,7
2006	448,7	310	136,8	1,9
2007	474,1	336,6	135,3	2,2
2008	481,8	348,0	131,1	2,7
2009	500,5	366,8	130,0	3,7
2010	511,5	379,8	127,7	4,0
2010 г. в % к 1990 г.	92,1	96,2	79,6	285,7
Птица				
1990	197,7	171,3	26,4	–
1995	100,8	76,4	24,4	–
2000	109,4	90,7	18,7	–
2005	156,0	150,6	4,3	1,1
2006	196,8	191,3	4,6	0,9
2007	220,8	214,3	5,4	1,1
2008	255,8	248,6	5,7	1,5
2009	294,5	286,6	6,2	1,7
2010	346,8	337,9	–	–
2010 г. в % к 1990 г.	175,4	176,6	23,5	154,5
Прочие виды скота				
1990	26,1	12,3	15,8	–
1995	17,3	4,5	14,3	–
2000	14,5	5,0	9,5	–
2005	7,3	2,8	4,4	0,1
2006	7,2	2,5	4,7	–
2007	7,4	2,4	5,0	–
2008	8,0	2,3	5,7	–
2009	8,3	2,1	6,2	–
2010	8,4	1,8	6,5	0,1
2010 г. в % к 1990 г.	32,2	36,0	41,1	100

Таблица 8.4. Структура реализации скота по видам и категориям хозяйств
(в % от общего объема реализации)

Показатели	Годы								
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Хозяйства всех категорий									
Реализация скота и птицы на убой (в живом весе)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В т. ч.:									
крупный рогатый скот	55,6	54,6	41,8	43,5	41,8	40,3	38,3	39,8	38,1
свиньи	31,6	33,6	43,7	40,6	40,0	40,3	39,8	37,5	36,5
птица	11,2	10,1	12,8	15,2	17,6	18,8	21,2	22,1	24,8
прочие виды скота	1,6	1,7	1,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Сельскохозяйственные организации									
Реализация скота и птицы на убой (в живом весе)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В т. ч.:									
крупный рогатый скот	62,1	66,1	51,1	47,7	44,9	43,2	41,1	42,8	40,8
свиньи	25,9	23,2	33,7	33,5	33,9	34,6	34,2	32,0	31,3
птица	11,2	10,1	14,4	18,5	20,9	22,0	24,5	25,0	27,8
прочие виды скота	0,8	0,6	0,8	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
Хозяйства населения									
Реализация скота и птицы на убой (в живом весе)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В т. ч.:									
крупный рогатый скот	13,1	17,3	15,2	26,9	27,9	26,3	23,5	21,6	20,7
свиньи	68,8	66,9	72,0	68,8	67,5	68,5	70,3	71,6	72,0
птица	11,3	10,4	8,5	2,1	2,3	2,7	3,1	3,4	3,6
прочие виды скота	6,8	5,4	4,3	2,2	2,3	2,5	3,1	3,4	3,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства									
Реализация скота и птицы на убой (в живом весе)	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
В т. ч.: крупный рогатый скот	–	–	30,0	48,2	40,4	37,7	23,6	18,2	12,0
свины	–	–	70,0	30,4	40,4	41,5	49,1	56,1	53,3
птица	–	–	–	19,6	19,2	20,8	27,3	25,7	33,3
прочие виды скота	–	–	–	1,8	–	–	–	–	1,4

8.2.1. Агробизнес в отраслях молочного рынка. Тенденции роста и задачи по выполнению Республиканской программы развития молочной отрасли в 2010–2015 годах

Молочный сектор является одним из приоритетных направлений развития белорусской экономики, что подтверждается ежегодными субсидиями в данную отрасль на сумму около 2 млрд. долларов США.

Молочный сектор в Беларуси всегда был ориентирован на экспорт, в связи с чем оказывался чувствителен к колебаниям на внешних рынках. Большинство белорусских молокоперерабатывающих предприятий испытывало трудности с реализацией продукции в 2009 году в период «молочных войн» с Россией, которая является стратегически важным рынком сбыта для белорусской молочной продукции. И хотя поставки на российский рынок возобновились и, по оценкам экспертов, будут сохраняться на прежнем уровне в ближайшие 2 года, государство приняло решение по активизации процесса диверсификации экспорта молочной продукции. Ожидается, что диверсификация экспорта молочной продукции будет сопровождаться наращиванием экспортного потенциала страны, что закреплено в Программе развития молочной отрасли на 2010–2015 годы. В связи с этим многие предприятия стали активно инвестировать в собственное производство и улучшать качество своей продукции с целью выхода на новые рынки стран Западной Европы, Азии, Латинской Америки.

Положение в молочной отрасли имеет положительную тенденцию к развитию. В 2010 году уровень производства молока составил 6625 тыс. тонн в хозяйствах всех категорий, в том числе в сельхозорганизациях – 5732 тыс. тонн, что выше уровня 1995 года на 87 %. Средний удой молока от коровы составил 4568 кг, или в 2,1 раза больше уровня 1995 года. Расход кормов на 1 ц молока составил

1,24 ц к. ед., или 78 %, к уровню 1995 года, рентабельность приблизилась к 18 % (табл. 8.5).

По валовому производству молока в последние годы Беларусь занимает 10-е место в Европе, а в расчете на душу населения – 5-е – 698 кг. Потребление молока на душу населения составило 234 кг (медицинская норма – 393, в 1990 г. – 425).

В настоящее время молоко – основной источник поступления финансовых средств для большинства сельхозпредприятий республики.

Необходимо, однако, обратить внимание на то, что потребление молока на душу населения в 2012 году составило только 208 кг, или 53 %, от медицинской нормы и ниже на 25–30 кг, чем в России и Украине.

Таблица 8.5. Динамика производства молока и продуктивность дойного стада в Беларуси

Годы	Поголовье коров		Производство молока, тыс. т		Удой на корову, кг	
	Хозяйства всех категорий	Сельхозорганизации	Хозяйства всех категорий	Сельхозорганизации	Хозяйства всех категорий	Сельхозорганизации
1990	2362	1699	7457	5651	3058	3220
1995	2137	1392	5070	3062	2339	2150
1997	1999	1290	5133	3066	2535	2355
1998	1946	1271	5232	3176	2650	2484
1999	1885	1253	4741	2808	2474	2232
2000	1845	1245	4490	2670	2413	2154
2001	1784	1227	4834	2958	2660	2408
2002	1716	1205	4773	3016	2730	2507
2003	1658	1194	4683	3040	2815	2611
2004	1643	1190	5149	3574	3211	3102
2005	1515	1194	5676	4155	3711	3685
2006	1506	1195	5896	4520	4006	4019
2007	1459	1201	5904	4687	4125	4112
2008	1452	1222	6225	5136	4438	4456
2009	1445	1240	6579	5565	4691	4721
2010	1478	1306	6625	5732	4570	4568
2011	1477	1328	6504	5820	4482	4522

Динамика развития молочной отрасли в Беларуси отличается в последние годы позитивными сдвигами (табл. 8.5). Так, за период с 2000 по 2010 год удой на корову увеличился с 2154 до 4568 кг. Производство молока за счет этого интенсивного фактора возросло за этот пе-

риод в 2,15 раза. Улучшились качественные показатели в отрасли: снизился расход кормов на единицу продукции, увеличился выход приплода, уменьшились затраты труда на производство тонны молока, растет производительность труда и повышается рентабельность (табл. 8.6).

Таблица 8.6. Динамика показателей развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях Беларуси

Показатели	Годы								
	1990	1995	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Производство молока на 100 га сельхозугодий, ц	646	394	385	560	604	619	677	727	747
Удельный вес производства молока в с.-х. организациях от всего объема	75,8	60,4	61,2	79,2	76,7	74,3	82,4	84,6	86,5
Надой молока на корову, кг	3220	2150	2408	3687	4018	4117	4456	4721	4568
Расход кормов на 1 ц молока, ц к. ед., всего	1,29	1,59	1,46	1,27	1,22	1,21	1,17	1,24	1,27
В т. ч. концентратов	0,30	0,29	0,18	0,28	0,26	0,24	0,27	0,32	0,35
Выход приплода телят на 100 коров и телок	90	78	84	91	94	95	95	97	96
Себестоимость производства 1 т молока, чел.-ч	336	1160	166	349	394	453	572	610	753
Затраты труда на производство 1 т молока, чел.-ч	57	89	79	49	44,0	46	37	33	32
Структура затрат на производство 1 т молока, %: оплата труда с отчислениями	23,0	26,3	22,2	23,4	23,7	22,8	22,0	24,7	21,5
Корма	33,6	36,4	28,6	45,2	46,2	46,7	46,6	48,7	49,4
Содержание основных средств	10,8	10,0	11,1	9,7	8,9	9,9	9,9	7,2	7,8
Работы и услуги	10,1	12,1	10,3	7,3	6,9	7,0	7,0	4,9	4,7
Организация производства и управления	12,2	9,8	9,5	7,8	7,6	7,3	7,3	6,1	5,7
Прочие затраты	10,3	10,4	8,3	6,6	6,7	6,3	7,2	4,3	4,4

Окончание табл. 8.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Средняя цена реализации, тыс. руб/кг	–	1139	121,2	403	438	507	708	658	865
Количество работников, обслуживающих молочное стадо, тыс. чел.	121,1	110,9	97,1	76,7	73,9	71,4	64,1	62,8	60,7
Нагрузка коров на оператора машинного доения	24,2	25,4	26,4	30,8	31,5	32,6	33,8	35,1	38,3
Отработано за год работниками, обслуживающими молочное стадо, дн.	304,0	304,4	311,3	304,2	302,2	307,3	301,5	299,0	293
Уровень рентабельности (убыточности) молока, %	53,8	–2,0	–16,5	13,8	10,1	10,4	18,4	5,2	12,1
Производство молока на душу населения, кг	732	497	449	581	606	610	643	681	698
Потребление молока на душу населения, кг	428	363	301	259	254	250	234	208	247

В третьем квартале 2010 года был принят Указ Президента Республики Беларусь № 480 «О некоторых вопросах развития молочной отрасли», в рамках которого Постановлением Совета Министров Республики Беларусь утверждена 12 ноября 2012 г. № 1678 Республиканская программа развития молочной отрасли в 2010–2015 годах. Цель программы – увеличить валовое производство молока в 2015 году до 10,6 млн. тонн, удой на корову довести до 6,3 тыс. килограммов, а рентабельность продаж – до 13 %. Такие показатели намечены Государственной программой устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь 1 августа 2011 г. № 342.

Программа направлена на конкретизацию путей и механизмов, обеспечивающих выполнение намеченных рубежей (табл. 8.7).

Предусматривается:

– обеспечить средний уровень кормления не менее 50–55 ц кормовых единиц в расчете на условную голову, в том числе на стойловый

период – не менее 30 ц кормовых единиц при содержании в рационе белка не менее 100–105 г на 1 к. ед.;

– обеспечить ежегодное получение не менее 95 телят на 100 коров и телок;

– обеспечить конверсию корма;

– увеличить численность поголовья коров в 2015 году до 1,6 млн. голов (на 21 % больше по сравнению с 2010 г.). Поставки молочного сырья перерабатывающим организациям возрастут до 9 млн. тонн (на 74,7 %). Благодаря реализации программы планируется снизить сезонность производства молока и его поставок на перерабатывающие предприятия. Колебания между минимальным и максимальным месячным производством в 2015 году должны составить не более 20 %.

На реализацию Программы запланировано выделить 6 млрд. долларов США, в том числе 5,4 млрд. – на строительство 476 новых и 1256 реконструируемых молочных ферм; 0,6 млрд. – на реконструкцию молочных заводов.

Таблица 8.7. Задание по производству молока и мяса на 2011–2015 годы
(Программа устойчивого развития села)

Область	Объемы производства по годам					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Молоко						
Брестская	1287	1485,0	1605,0	1730,0	1855,0	2030,0
Витебская	948	1135,0	1210,0	1295,0	1390,0	1500,0
Гомельская	962	1075,0	1160,0	1260,0	1385,0	1525,0
Гродненская	1000	1050,0	1140,0	1275,0	1440,0	1640,0
Минская	1605	1855,0	2000,0	2190,0	2400,0	2660,0
Могилевская	825	995,0	1050,0	1130,0	1220,0	1310,0
Итого...	6627	7595,0	8165,0	8880,0	9690,0	10665,0
Скот и птица в живом весе (реализация)						
Брестская	260	270,0	285,0	305,0	325,0	350,0
Витебская	209	220,0	235,0	255,0	270,0	280,0
Гомельская	175	185,0	200,0	215,0	230,0	255,0
Гродненская	257	275,0	290,0	315,0	335,0	365,0
Минская	346	365,0	400,0	435,0	470,0	510,0
Могилевская	152	175,0	190,0	205,0	220,0	230,0
Итого...	1400	1490,0	1600,0	1730,0	1850,0	1990,0

Всего планируется построить 875 молочно-товарных ферм, провести реконструкцию и модернизацию 1358 МТФ с внедрением современных технологий; построить, реконструировать и модернизировать

2846 помещений для содержания молодняка КРС, 55 помещений для выращивания и откорма скота мясного направления; построить 72 комплекса свиноводства и 38 репродукторов. В ходе строительства, реконструкции и модернизации ферм предусматривается их комплектация отечественным оборудованием. За время реализации Программы в хозяйствах будет установлено свыше 800 доильных залов. Для молокоперерабатывающих организаций планируется закупить импортного оборудования на 325 млн. евро.

В 2015 году производственные мощности по переработке молока достигнут 9,2 млн. тонн в год, в том числе по выпуску сыров – 203 тыс. тонн, масла – 180 тыс. тонн, сухих молочных продуктов (жирного и обезжиренного сухого молока, сухой сыворотки) – 300 тыс. тонн, цельномолочной продукции в пересчете на молоко – 2 млн. тонн (в том числе продукции для детского питания – 43 тыс. т).

По результатам реализации Программы внутренний рынок потребления молочных продуктов будет полностью удовлетворяться за счет собственного производства. В 2015 году 41 % молочной продукции предусматривается реализовать на внутреннем рынке, 59 % – экспортировать (рис. 8.2, 8.3).

Эффективность производства молока на фермах будет достигнута за счет снижения трудозатрат в 2,2 раза, увеличения производительности труда в 2,1 раза, сокращения расходов кормов на 8,7 %, а также улучшения качества молока (табл. 8.8).

Окупаемость вложений в строительство молочно-товарных ферм в среднем достигается за 18 лет. Расчетный срок окупаемости инвестиций, вложенных в перерабатывающую промышленность, составляет около 4–5 лет.

В соответствии с концепцией развития молочного скотоводства на 2012–2020 годы, которая прописана в Программе, планируется довести годовой объем производства молока в сельскохозяйственных и иных организациях (их филиалах) в 2020 году до 12,5 млн. тонн. Удой молока от коровы в среднем по республике составит 7 тыс. килограммов, что больше на 850 кг к планируемому уровню 2015 года. Численность коров дойного стада к концу 2020 года будет стабилизирована на уровне 1,6–1,7 млн. голов. Производство молока в 2020 году возрастет на 25 % по сравнению с планируемым уровнем 2015 года.

Согласно постановлению, в реализацию Программы планируется вложить 33 трлн. 792 млрд. белорусских рублей, в том числе на строительство ферм – 33 трлн. 46 млрд. белорусских рублей. До 2015 года

на развитие сырьевой базы молочной отрасли намечено инвестировать свыше 5 млрд. долларов США.

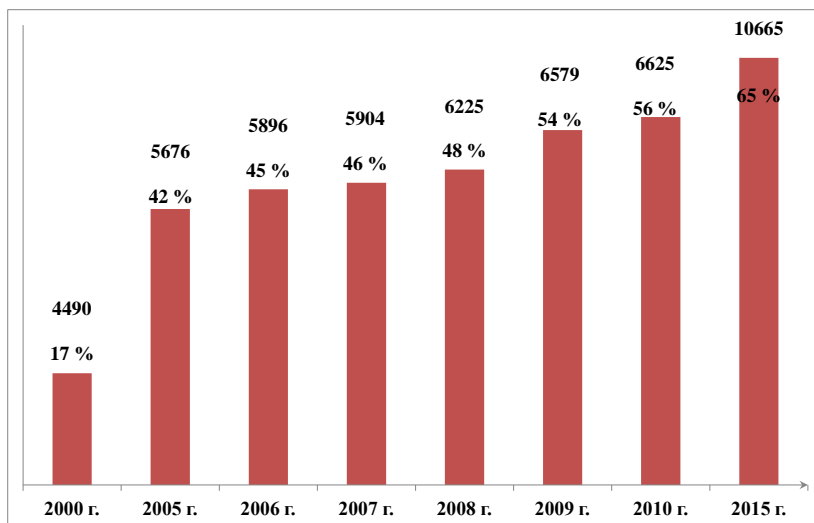


Рис. 8.2. Производство молока (тыс. т) и доля экспорта в общем объеме производства молока, %

Примечание. Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

В настоящее время в хозяйствах республики эксплуатируется 4613 молочно-товарных ферм с различными типами доения.

1. По состоянию на начало 2012 года из общего количества молочно-товарных ферм на 520 доение осуществляется в переносные доильные ведра. поголовье коров составляет 80 тысяч (6 % к общему поголовью коров).

Количество МТФ по областям приведено ниже:

Брестская – 91;

Витебская – 311;

Гомельская – 73;

Гродненская – 32;

Минская – 13.

Срок эксплуатации данных ферм превышает 40 лет и более. При этом используется затратная технология, преобладает ручной труд.

По данным молочно-товарным фермам, помещения которых пригодны для дальнейшей эксплуатации, необходимо провести техническое переоснащение с доением в молокопровод, а поголовье коров из не пригодных для использования помещений перевести на другие фермы, выполнить работы по сносу непригодных помещений.



Рис. 8.3. Объем потребления молока и молочных продуктов в Беларуси (кг на душу населения) и потребления от медицинской нормы

Примечание. Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

2. Эксплуатируется 3386 молочно-товарных ферм с доением коров в молокопровод, с поголовьем 763 тыс. голов (60 %), в том числе по областям:

- Брестская – 566;
- Витебская – 562;
- Гомельская – 418;
- Гродненская – 487;
- Минская – 935;
- Могилевская – 418.

Из перечисленных имеется 1107 ферм с истекшим сроком эксплуатации и требующих замены оборудования, с поголовьем коров 214,5 тыс. голов. Необходимо на данных фермах в первую очередь

провести работы по установке современных доильных залов отечественного производства с компьютерным управлением.

3. Молочно-товарных ферм с доением коров на доильной площадке имеется 352. Среди них имеются площади с передвижными доильными установками, недоукомплектованные доильные залы и залы с истекшим сроком эксплуатации доильного и другого технологического оборудования с поголовьем коров 660 тыс. голов.

Необходимо осуществить реконструкцию с установкой доильных залов отечественного производства, с компьютерным управлением и необходимым холодильным оборудованием.

Реализация намеченных мероприятий направлена на исключение использования типа «доение в ведра», снижение затрат труда и повышение эффективности производства молока, увеличение поголовья коров. Согласно расчетным данным проектная мощность реконструируемых молочно-товарных ферм даст прирост поголовья ориентировочно на 87,8 тыс. голов.

Таблица 8.8. **Высокоинтенсивное молочное производство в некоторых хозяйствах (2010 г.)**

Район	Хозяйство	Поголовье коров	Удой, кг	Валовое производство молока, т
Несвижский	СПК «А/к Снов»	2100	9429	19500
Слуцкий	РСУП «Слуцкі»	618	8398	5005
Кобринский	СПК «Восход зари»	1050	8302	8551
Гродненский	СПК им. Кремко	2055	8162	16601
Смолевичский	Э/б «Жодино»	1630	8057	12013
Гомельский	КСУП «Брилево»	300	8308	2492
Барановичский	АОА «Дружба»	1166	7990	7998
Брестский	СПК «Остромечево»	2305	7753	16979
Дзержинский	Ф-л «Пятигорье»	890	8052	7126
Минский	СПК «Свислочь»	870	6851	7920

8.2.2. Агробизнес в свиноводстве

Свиноводство традиционно после скотоводства является важнейшей отраслью животноводства в Беларуси. На отрасль приходится около 20 % поголовья в пересчете на условное. На свиноводство ежегодно расходуется 14,5–15,0 % материально-денежных средств, направляемых в животноводство. Из общего объема расходуемых в

животноводстве концентрированных кормов в свиноводстве потребляется 30–35 %. Отрасль производит 32–33 % мяса (в живой массе). Поголовье свиней имеют 50 % сельхозорганизаций. При этом 405 субъектов хозяйствования содержат совсем незначительное количество свиней – до 300 голов, 22 % хозяйств – до 100 голов (в расчете на хозяйство). Здесь преследуются прежде всего потребительские внутрихозяйственные цели – обеспечение общественного питания и реализация мяса работникам. Основное поголовье свиней размещено на комплексах промышленного типа и свинофермах численностью 3000 голов и более.

Расчеты свидетельствуют, что содержащееся поголовье свиней при повышении его продуктивности на выращивании и откорме до 650 г на голову в сутки (201–219 кг в год) в состоянии обеспечить производство 431–471 тыс. тонн свинины в живом весе (336–367 тыс. т – в убойном).

За счет личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств при имеющемся у них поголовье продукция выращивания составит 136 тыс. тонн, или в убойном весе 106 тыс. тонн.

Таким образом, валовое производство свинины в ближайшей перспективе в хозяйствах всех категорий возможно в объеме 567–607 тыс. тонн в живом весе (в убойном – 442–473 тыс. т). На сельхозорганизации при этом будет приходиться 76,0–77 %.

По данным РУП «НПЦ НАН Беларуси по животноводству», на свинину в условиях Беларуси в составе мясной продукции должно приходиться 36 %, что при рекомендуемой медицинской норме 80 кг равно почти 29 кг. С учетом численности населения внутренний потребительский фонд свинины определяется в объеме 281 тыс. тонн. За пределами внутреннего потребительского ресурса остается 160–190 тыс. тонн свинины. Это может составить резервный и экспортный фонды.

Начиная с 2005 года ситуация в отрасли стала улучшаться. Возросли суточные привесы свиней на выращивании и откорме, что при росте поголовья способствовало увеличению производства свинины. Заметно сократился расход концентрированных кормов на центнер привеса, уменьшились затраты живого труда. Однако опережающий рост себестоимости вследствие низкой продуктивности основной массы свиней, удорожания приобретаемых и недостаточно эффективно используемых технических средств, комбикормов, увеличения стоимости выполняемых работ и неотрегулированность закупочных цен на

реализуемую продукцию не позволяют повысить экономическую результативность отрасли до нормативных параметров.

Хотя убыточность отрасли приостановлена в 2004 году, размеры полученной прибыли и уровень рентабельности незначительны. Более высоким показателем окупаемости затрат оказался в 2005 году: сумма прибыли от реализации продукции составила 88,3 млрд. рублей, рентабельность – 14 %. В последующем рентабельность снизилась.

Достигнутый в 2005–2010 годах прирост производства продукции и повышение окупаемости ресурсов – это результат увеличения вложенных средств в интенсификацию отрасли, повышения уровня материального стимулирования труда работников.

Увеличение производства продукции сопровождается более высокими темпами роста ее затратности. В 2008 году по отношению к 2004 году производство свинины в сельхозорганизациях Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь возросло на 29,5 %, а себестоимость в расчете на тонну продукции – на 59,9 %. Выход свинины на каждые 100 т кормовых единиц потребленных концентрированных кормов увеличился на 23,1 %, а затраты на корма – в 2 раза (табл. 8.9).

Таблица 8.9. Эффективность свиноводства в сельхозорганизациях Беларуси

Показатели	Годы							
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производство свинины, тыс. т	394,7	176,5	213,0	272,2	336,6	348,0	366,8	379,8
Среднесуточный привес, г	388	295	373	446	478	504	512	523
Поголовье свиней, тыс. гол.	3545	2332	2141	2518	2631	2760	2824	2955
Затраты на 1 ц привеса: кормов, ц к. ед.	6,89	8,54	6,4	5,6	5,08	4,81	4,7	4,9
В т. ч.:								
концентратов	5,82	7,72	5,8	5,2	4,79	4,52	4,6	4,7
труда, чел.-ч	16,2	20,5	18,0	13,8	10,8	10,1	9,9	9,8
Себестоимость производства 1 т живым весом, тыс. руб.	2310	13675	834	2778	3344	4062	4441	4998

Окончание табл. 8.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Цена реализации мяса (живым весом), тыс. руб/т	3093	10557	695	3081	3383	4067	4417	4764
Затраты на корма, % от всех затрат	–	58,2	67,4	63,8	65,9	67,9	64,7	63,5
Выход поросят на 100 голов основных свиноматок	2617	1963	2321	2815	2894	3079	3063	2937
Нагрузка поголовья на одного работника, гол.	–	76,4	92,7	123,4	136,0	137,0	141,5	145
Рентабельность, %	35,7	11,1	–0,9	14	3,9	5,1	4,8	4,8

Отрасль свиноводства представлена в основном крупными предприятиями. На действующих 106 комплексах на 1 января 2009 года содержалось 2175 тыс. голов свиней, или 78,9 %, от общей численности поголовья в сельхозорганизациях. В 2008 году на них произведено 320,4 из 376,4 тыс. тонн свинины в живом весе в целом по отрасли, или 85,1 %.

Во всех регионах (областях) на комплексах, как и в целом по отрасли, в последние годы обеспечен рост продуктивности поголовья. Из всей совокупности комплексов более высокими результатами по получаемым привесам, расходу кормов и меньшей затратности продукции выделяются такие предприятия, как: СПК «Агрокомбинат «Снов» Невшижского, СПК «Октябрь-Гродно» Гродненского, РУП «Совхозкомбинат «Заря» Мозырского, ПЧУП «Росский ККЗ» Волковысского районов и некоторые другие объекты.

Экономический результат в свиноводстве, как и в других отраслях сельского хозяйства, обусловлен действием многих факторов и условий, средств и ресурсов интенсификации, их органической взаимосвязью и рациональным использованием в процессе производства.

Корма – самая существенная часть материально-денежных средств, определяющая себестоимость продукции. В структуре затрат в расчете на голову свиней (равно на единицу прироста живой массы) на корма в стоимостном выражении приходится от 55 до 72 % от общей суммы издержек.

Современная технология производства свинины на промышленной основе предусматривает использование в кормлении свиней, по суще-

ству, единственного вида корма – полноценных комбикормов, приготавливаемых по специальной рецептуре для каждой половозрастной группы.

Обоснованными в этой связи являются позитивные изменения, произошедшие в последние годы в комбикормовой промышленности.

Улучшение протеиновой сбалансированности комбикормов положительно сказалось на продуктивности свиней, расходе кормов на единицу продукции. В данном аспекте сложилась тенденция к росту привесов и сокращению затрат кормов в расчете на центнер продукции. Среднесуточные привесы свиней на выращивании и откорме повысились с 365–379 г в 2000–2001 годах до 466–493 г в 2007–2008 годах; расход концентратов на центнер привеса сократился с 5,81–5,67 до 4,79–4,53 ц кормовых единиц; производство свинины в расчете на 100 т израсходованных концентрированных кормов (комбикормов) увеличилось с 17,2–17,6 до 20,9–22,1 т.

Учитывая высокую окупаемость комбикормов, особенно важно увеличить их производство непосредственно в сельхозорганизациях с использованием собственных ресурсов белкового сырья. Пока же используемое комбикормовой промышленностью (в возрастающих количествах) белковое сырье в основном импортное, при этом дорогостоящее.

В 2008 году комбикормовые предприятия Департамента по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь закупили рапсовый жмых и шрот по цене 75–122 долларов США, подсолнечный шрот – минимум 70 (небольшая партия) и максимум 450 долларов США, соевый шрот – от 435 до 640 долларов США. Соответственно тонна белка при этом обходилась в рапсовом жмыхе и шротах 278–348 долларов США, в подсолнечном шроте – 194–1250 и в соевом – 1124–1654 долларов США.

Чтобы сбалансировать по белку зернофураж, перерабатываемый в комбикорма для свиней (потребность в которых на перспективу исчисляется в 1,6–1,7 млн. т, в том числе в зернофураже – 1,1–1,2 млн. т), с содержанием на 1 к. ед. по 110–120 г переваримого протеина, требуется по расчетным данным 317–422 тыс. тонн зерна бобовых культур, для чего посевная площадь должна составлять 127–140 тыс. гектаров при урожайности зерна 25–30 ц/га. Общая посевная площадь зернобобовых культур в масштабе сельхозорганизаций всех типов составляет 330 тыс. гектаров (13,7 % – в структуре зерновых).

За счет остального объема зерна бобовых культур возможно сбалансировать 2,4–2,5 млн. тонн зернофуража, предназначенного для приготовления комбикормов для отраслей скотоводства и птицеводства (с содержанием переваримого протеина на 1 к. ед. 100–105 г).

Об эффективности использования продукции зернобобовых культур для балансирования по белку зернофуража и комбикормов свидетельствуют следующие данные. В 2008 году Департаментом по хлебопродуктам Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь было закуплено по импорту 119,1 тыс. тонн соевого шрота по цене 435–530 долл/т и более. В расчете на белок это соответственно равно 46,1 тыс. тонн и 1129–1370 долл/т. В общей сумме составляет 52,0–63,2 млн. долларов США.

При условии приобретения у сельхозорганизаций аналогичного количества (46,1 тыс. т) белка (в зерне гороха) затраты комбикормовых предприятий составили бы 24,4–29,2 млн. долларов США (по цене закупки 530–633 долл. США за тонну белка). Как видим, эффект весьма существенный – 27,6–34,0 млн. долларов США.

Выращивание зернобобовых позволяет сельхозорганизациям получать кормовой белок в 1,5–2,0 раза дешевле в сравнении с другими зернофуражными культурами, причем значительно больше в расчете на гектар посевной площади. В 2008 году себестоимость тонны белка в среднем по зернобобовым составила 1595,4 тыс. рублей (746,5 долл. США), что в 2 раза меньше, чем, например, в ячмене. По выходу белковой продукции с гектара посевной площади они также превосходят зерновые колосовые, даже при большей урожайности последних.

Одновременно необходимо отметить, что зернобобовые культуры характеризуются высокими кормовыми достоинствами белка, его аминокислотным составом. Так, в килограмме зерна гороха содержится в 3–4 раза больше лизина (наиболее усвояемой организмом животных аминокислоты), чем в ячмене и овсе.

Кроме того, исключительное значение зернобобовых состоит в их способности улучшать качество пахотных земель, обогащать почву природным азотом.

В стране есть десятки сельхозорганизаций, которые имеют относительно большие посевные площади зернобобовых культур и обеспечивают высокий сбор зерна в расчете на единицу площади. Например, в СПК «Урицкое» Гомельского района в 2008 году в структуре зерновых они занимали 12,6 % (350 га), при этом получен урожай 44,7 ц/га, себестоимостью 184 тыс. руб/т, в ОАО «Агро-Кобринское» Кобринского

района – 70 га (12,75 %), в СПК «Ляховичский» Ляховичского района – 150 га (14,2 %) при урожайности соответственно 59,3 и 42,7 ц/га и затратах 181 и 376 тыс. руб/т.

Наряду с наращиванием белка за счет зернобобовых культур в аграрном секторе Беларуси есть и другие резервы повышения белковой сбалансированности зернофуража, снижения его себестоимости. Речь идет о расширении посевов тритикале, ячменя кормового назначения, рапса, зерновых в смеси с горохом, люпином, викой и другими зернобобовыми.

За счет кормовой группы зерновых и зернобобовых культур – 1290 тыс. гектаров (53,75 % в структуре зерновых) и рапса – 300 тыс. гектаров (6,1 % в общей посевной площади сельскохозяйственных организаций республики) возможно будет произвести 688,6 тыс. тонн белка (за счет зерновых и зернобобовых – 596,5 тыс. т и за счет переработки семян рапса – 92,1 тыс. т). Такое количество белка позволит сбалансировать, по существу, все фуражное зерно до 105–110 г протеина на 1 к. ед.

Экономическое состояние свиноводства в сопоставлении с выращиванием и откормом КРС гораздо лучше. В 2008 году от реализации продукции, включая продажу свиней на мясо, племенные цели и промышленную переработку на месте, сельхозорганизациями получено 61,9 млрд. рублей прибыли.

Вместе с тем, несмотря на достаточно высокий уровень концентрации производства в отрасли, применение на комплексах и товарных фермах промышленных технологий, использование почти на 100 % в кормлении свиней комбикормов, рентабельность отрасли остается низкой, размер прибыли недостаточным для развития отрасли на основе расширенного воспроизводства.

Для достижения стабильно устойчивых темпов повышения эффективности производства, получения субъектами хозяйствования прибыли на уровне 30–40 % рентабельности отрасль должна развиваться интенсивно, иметь гарантированное снабжение полноценными концентрированными кормами (главным образом за счет собственных ресурсов), развиваться на базе внедрения передовых технологий. Исследование уровня эффективности функционирования комплексов в зависимости от роста продуктивности свиней показало, что чем более обоснованно и рационально используются вложения материально-денежных средств, чем лучше стимулируется труд работников, тем выше привесы свиней (табл. 8.10).

По мере увеличения затрат материально-денежных средств, в том числе на корма, привесы свиней повышаются. При затратах материально-денежных средств 588–657 тыс. рублей, в том числе на корма 405–452 тыс. рублей на голову, суточные привесы составили 345 и 427 г, дальнейшее увеличение вложений от 745 до 933 тыс. рублей, из них на корма 526–674 тыс. рублей сопровождается дополнительным ростом продукции от 477 до 616 г на голову. Положительным при этом является факт уменьшения расхода кормов на центнер привеса и приближение затрат к нормативным показателям. Не меньшее значение в условиях сокращения рабочей силы имеет рост производительности труда.

В последние годы в отрасли улучшились производственно-экономические показатели: повысились суточные привесы свиней, уменьшились затраты кормов и труда на единицу продукции, увеличилась заработная плата работников, во многих интенсивных сельскохозяйственных организациях производство свинины стало рентабельным.

Таблица 8.10. Группировка свиноводческих комплексов сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь (2008 г.)

Группы свиноплековых комплексов по среднесуточному привесу	Комплексов в группе		Среднее поголовье свиней, гол.	Привес свиней на выращивании и откорме		Себестоимость привеса, тыс. руб/т	Затраты материально-денежных средств в расчете на голову свиней			Расход кормов в расчете на голову свиней, ц к. ед.
	кол-во	%		в сутки, г	за год, кг		Все-го тыс. руб	В т. ч. корма		
								тыс. руб.	%	
До 400,0	9	10,5	18802	345	126	4234	588	405	69,0	6,3
400,1–450,0	6	7,0	9122	427	156	3861	657	451	68,6	7,6
450,1–500,0	14	16,3	17258	477	174	3697	745	526	70,6	8,0
500,1–550,0	31	36,0	16833	528	193	3984	848	585	69,1	9,0
550,1–600,0	16	18,6	24849	573	209	3831	862	587	68,2	8,8
Свыше 600,0	10	11,6	13761	616	225	3814	933	674	72,2	9,1
По совокупности	86	100	17704	516516	188	3894	807	560	69,4	8,4

Группы свино-комплексов по среднесуточному привесу	Затраты труда в расчете на 1 ц привеса, чел.-ч	Расход кормов в расчете на 1 ц привеса, ц к. ед.		Цена реализации 1 т, тыс. руб.	Прибыль от реализации, тыс. руб.		Рентабельность производства, %
		всех	концентратов		на голову свиней	на 1 т привеса	
До 400,0	8,9	5,0	4,8	4042	-10,4	-82,4	-2,0
400,1-450,0	11,6	4,9	4,7	4140	56,6	363,2	10,0
450,1-500,0	9,1	4,6	4,5	3930	45,3	260,0	8,1
500,1-550,0	7,4	4,6	4,5	4090	40,9	211,8	6,6
550,1-600,0	6,2	4,2	4,0	4026	26,5	126,8	6,7
Свыше 600,0	6,6	4,0	3,9	4035	77,7	345,4	12,3
По совокупности	7,5	4,5	4,3	4042	36,0	191,0	6,7

В основе этих изменений лежит проведение комплекса активных мер и решений интенсификации, включающего капитальную реконструкцию и модернизацию многих действующих объектов (особенно построенных в 70–80-х гг. прошлого столетия), полную замену технически и морально износившегося оборудования, оснащение комплексов и крупных товарных ферм современными технологиями, строительство новых предприятий, обеспечивающих высокую производительность труда, оптимальный микроклимат в помещениях (свинарниках) и т. п.; использование для кормления всех возрастов и групп свиней полнорационных комбикормов, приготавливаемых на основе собственного, менее затратного (по сравнению с импортным) белкового и энергетического сырья.

Валовое производство свинины в ближайшей перспективе в хозяйствах всех категорий определяется в 632–672 тыс. тонн в живом весе, в том числе в убойном – 428–454 тыс. тонн. Удельный вес крупных сельхозорганизаций при этом будет составлять 76–78 %. С учетом численности населения внутренний потребительский фонд свинины рассчитан в объеме 275 тыс. тонн (около 30 кг/чел.) в год. Следовательно, сверх внутреннего потребительского рынка остается 153–179 тыс. тонн свинины. Это должно составлять резервный и экспортный фонды.

Изучение показало, что наиболее эффективным является производство продукции свиноводства на крупных свиноводческих комплексах

промышленного типа, которых в республике в настоящее время насчитывается 107 мощностью от 12 до 108 тыс. голов свиней и где сосредоточено около 80 % всего поголовья, находящегося в сельскохозяйственных организациях, и производится почти 90 % свинины. Проведенное сравнение эффективности работы комплексов и обычных свиноводческих ферм по ряду показателей показало значительное превосходство предприятий промышленного типа.

Как свидетельствует анализ, большинство свиноводческих комплексов в нашей республике возведено в 1970–1990 годах без должного учета вопросов ресурсосбережения, экономичности, экологии, комфорта животных, эксплуатируются 20 и более лет, ориентированы на использование устаревших технологий и в настоящее время требуют модернизации и технического перевооружения производства на интенсивные ресурсосберегающие и экологически чистые технологии с учетом новейших достижений научно-технического прогресса.

Для дальнейшего эффективного развития свиноводческой отрасли в ближайшие годы необходим ускоренный переход на интенсивные системы выращивания и разведения пород, типов и гибридов свиней, адаптированных к условиям промышленного производства свинины, не уступающих аналогам мировой генетики. Это позволит увеличить валовое производство свинины при существующем поголовье.

Важнейшими условиями интенсификации отрасли свиноводства и перевода на прогрессивные технологии являются совершенствование систем производства кормов и рационального кормления животных, организация поточной системы производства свинины, увеличение ее производства за счет повышения предубойной массы свиней, комплектование промышленных ферм и комплексов ремонтными свинками, совершенствование систем содержания свиней в зависимости от их возраста, наращивание темпов и эффективности селекционно-племенной работы, создание высокопродуктивных, хорошо приспособленных к промышленной технологии стад, линий, типов, пород животных, которые могли бы широко использоваться в системах скрещивания и гибридизации.

Наращивание производства свинины необходимо обеспечить за счет опережающего увеличения выпуска высококачественных комбикормов, позволяющих в короткие сроки повысить прирост живой массы молодняка на выращивании и откорме; интенсивного использования маточного поголовья, улучшения сохранности животных, заполняемости помещений и внедрения интенсивных технологий. Производ-

ство продукции животноводства по интенсивным технологиям имеет существенные преимущества. Так, по расчетам ученых, на 30–35 % снижаются затраты кормов на единицу продукции, в 1,5–2,5 раза увеличивается продуктивность животных, в 2–2,5 раза сокращается продолжительность выращивания и откорма. Основными преимуществами свиноводческих комплексов промышленного типа являются повышение эффективности использования инвестиционных ресурсов, использование прогрессивных форм организации труда работников, улучшение ветеринарного обслуживания животных и более качественная профилактическая работа, ритмичность производства продукции свиноводства.

В соответствии с Программой в 2011–2015 годах предстоит возвести 72 новых комплекса по выращиванию свиней с законченным циклом производства и 38 репродукторных цехов на действующих комплексах, а также 5 племенных заводов по разведению свиней мясных пород мировой селекции и 6 племенных репродукторов первого порядка. Кроме того, будут созданы новые породы и так называемые синтетические линии свиней с энергией роста 800–900 г, выходом мяса 62–64 % и затратами корма 3 к. ед. и менее на единицу привеса. За счет значительного (в два раза) снижения затрат труда, полноценного кормления и сокращения расхода кормов, других мероприятий предстоит довести среднесуточные привесы на выращивании и откорме свиней до 650–700 г против 523 г по состоянию на конец 2010 года.

Реализация Программы позволит произвести в 2015 году 617 тыс. тонн свинины в живом весе, в том числе 163,3 тыс. тонн (55 % от общей прибавки к уровню 2009 г.) – на новых комплексах (табл. 8.11).

Производство свинины в убойном весе должно достигнуть 420 тыс. тонн. При прогнозируемой потребности внутреннего рынка 330–340 тыс. тонн будет сэкономлено более 80 млн. долларов США за счет исключения импорта и реализовано на экспорт 100 тыс. тонн свинины на сумму около 400 млн. долларов США.

За годы реализации Государственной программы возрождения и развития села около 600 тыс. ското-мест, или 30 % от их общего количества, было реконструировано и технически переоснащено. В результате к началу 2009 года в республике действовало 107 свиноводческих комплексов мощностью от 12 до 108 тыс. голов в год, на которых содержалось 78 % свиней. Производство свинины на комплексах за этот период увеличилось более чем на треть. Только в 2009 году здесь было

произведено 330 тыс. тонн свинины в живом весе (85 % от ее общего производства в сельскохозяйственных организациях).

Таблица 8.11. **Итоги работы комплексов по выращиванию и откорму свиней (2010 г.)**

Район	Сельскохозяйственная организация	Среднее поголовье	Прирост живой массы			Расход кормов, к. ед. на 1 ц прироста
			тонн	на 1 среднюю голову	среднесуточный	
Несвижский	СПК «Снов»	29700	6330	213,1	629	3,3
Шкловский	ОАО «Александрия»	13564	2791	205,8	672	3,2
Гродненский	СПК «Октябрь-Гродно»	26447	5326	201,4	627	3,5
Вороновский	СПК «Датишки»	19863	3886	195,6	664	4,0
Каменецкий	ОАО «Беловежский»	94346	16919	179,3	569	4,0
Могилевский	ОАО «Восход»	29382	5249	178,7	634	3,4
Мозырский	РУП «Заря»	39088	6438	164,7	580	3,9
Щучинский	СПК «Василишки»	51093	8816	172,6	606	3,8
Брестский	РУСП «Западный»	86214	13788	154,9	516	4,6
Речицкий	ПСК «Советская Белоруссия»	30161	5709	189,3	591	4,0
Волковысский	«Росский ККЗ»	28099	5337	189,9	685	3,2

Наиболее слабым звеном установленного на комплексах технологического оборудования и технологий содержания и кормления животных была и остается повышенная энергоемкость, не позволяющая в полной мере обеспечить конкурентоспособность продукции. Для того чтобы отрасль заработала эффективно, необходимо в первую очередь реконструировать и технически переоснастить существующие животноводческие комплексы, что позволит увеличить производство свинины на комплексах к 2015 году до 454 тыс. тонн, или на 39 % к уровню 2009 года.

Общее производство свинины в сельхозорганизациях достигнет 630 тыс. тонн при полном освоении мощностей новых комплексов (табл. 8.12). Планируемое увеличение поголовья свиней приведено в табл. 8.13.

Таблица 8.12. Объемы производства свинины в живом весе в 2011–2015 годах, тыс. т

Область	Годы									
	2011		2012		2013		2014		2015	
	Всего	В т. ч. на комплексах	Всего	В т. ч. на комплексах	Всего	В т. ч. на комплексах	Всего	В т. ч. на комплексах	Всего	В т. ч. на комплексах
Брестская	74	65	80	70	84	76	91	87	100	100
Витебская	75	66	76	72	79	77	90	89	100	98
Гомельская	59	54	65	61	79	78	88	86	92	90
Гродненская	101	84	108	88	110	96	115	110	128	125
Минская	93	73	104	80	109	92	120	115	130	127
Могилевская	44	33	49	41	64	56	76	73	80	77
Итого...	446	375	482	412	525	475	580	560	630	617

Таблица 8.13. Планируемое увеличение поголовья свиней на комплексах по выращиванию свиней в 2011–2015 годах, тыс. гол.

Область	Годы									
	2011		2012		2013		2014		2015	
	Всего	В т. ч. за счет строительства комплексов	Всего	В т. ч. за счет строительства комплексов	Всего	В т. ч. за счет строительства комплексов	Всего	В т. ч. за счет строительства комплексов	Всего	В т. ч. за счет строительства комплексов
Брестская	418	28	452	36	482	57	525	76	579	82
Витебская	456	–	477	12	488	34	532	64	556	80
Гомельская	340	3	431	59	459	150	487	167	510	171
Гродненская	531	10	555	43	577	106	649	118	720	125
Минская	542	37	579	120	671	158	718	200	747	216
Могилевская	246	–	270	43	358	120	403	184	428	198
Итого...	2533	78	2764	313	3035	625	3314	809	3540	872

Общая сумма денежных средств, направляемых на реализацию Программы, составит 10 027,7 млрд. рублей, при этом в 2011 году планируется освоить 1 015,9, в 2012-м – 3 702,1, в 2013-м – 3887, в 2014-м – 1 360,5 и в 2015-м – 57,2 млрд. рублей. Окупятся затраты за 14 лет при средней рентабельности производства свиней, равной 20 %.

8.2.3. Агробизнес в птицеводстве

Республика Беларусь относится к числу стран с высокоразвитым птицеводством. Основной объем (97 %) производства мяса птицы в стране обеспечивается предприятиями общественного сектора. Поголовье птицы, содержащееся в сельскохозяйственных организациях, составляет около 97 % к показателю 1990 года, а реализация птицы в живом весе хозяйствами данных категорий – 163 % (в 1990 г. – 171,3 тыс. т) (табл. 8.14).

Таблица 8.14. Реализация птицы в Республике Беларусь, тыс. т в живом весе

Наименование	Годы					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Хозяйства всех категорий	109,4	156,0	196,8	220,8	255,8	294,5
В т. ч.:						
сельскохозяйственные организации	90,7	150,6	191,3	214,3	248,6	286,6
хозяйства населения и крестьянские (фермерские) хозяйства	18,7	5,4	5,5	6,5	7,2	7,9

По данным БелНИИ системных исследований, эффективным производство мяса кур является при среднесуточных привесах на уровне 35–45 г. При этом материально-денежные затраты по данной группе продуктивности составляют порядка 44,0 млн. рублей на 1000 голов птицы; на птицефабриках указанной группы в среднем на предприятие приходится около 120 тыс. голов молодняка кур на выращивании и откорме (табл. 8.15).

Более высокой степенью окупаемости производства характеризуются группы предприятий с привесами кур на уровне 45–55 г в сутки и выше, в которых рентабельность производства составляет от 4 до 14 %, а затраты кормов на 1 ц привеса – 1,8–1,9 ц кормовых единиц.

В настоящее время в республике в расчете на одного человека производится около 23 кг мяса птицы (2009 г.), а потребляется 19 кг.

В структуре потребления населения мясо птицы составляет 25 %, по сравнению с 1990 годом значение этого показателя увеличилось более чем в 2 раза (табл. 8.16).

Таблица 8.15. Группировка сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь по среднесуточному привесу молодняка кур на выращивании и откорме (2008 г.)

Группы хозяйств по среднесуточному привесу молодняка кур на выращивании и откорме, г	Количество хозяйств, %	Материально-денежные затраты на 1000 голов, тыс. руб.	Среднегодовое поголовье, гол.	Привес 1 головы кур на выращивании и откорме в сутки, г	Себестоимость 1 т привеса, тыс. руб.	Затраты труда в расчете на 1 т привеса, чел.-ч	Расход кормов в расчете на 1 т произведенной продукции, т к. ед.	Получено прибыли от реализации продукции в расчете на 1 гол., тыс. руб.	Цена реализации 1 т продукции, тыс. руб.	Рентабельность производства, %
До 15,0	31,6	29903	97633	12	6556,1	69,5	5,73	-2668,7	2324,9	-49,0
15,1-25,0	10,5	30387	244000	20	4194,0	36,2	3,49	-871,6	3455,3	-28,7
25,1-35,0	7,0	49280	61500	30	4451,8	44,4	2,99	-512,2	3600,0	-63,6
35,1-45,0	12,3	44023	122143	39	3053,6	32,6	2,76	182,5	2822,9	1,2
45,1-55,0	17,5	49825	647700	52	2626,0	16,2	1,91	227,4	3827,7	13,5
Свыше 55,0	21,1	42794	113833	57	2046,9	11,5	1,79	248,9	3834,7	4,1
По совокупности	100,0	43399	213428	41	2857,7	20,3	2,21	-338,9	3214,2	-9,0

Таблица 8.16. Среднедушевое потребление мяса по видам в Республике Беларусь

Показатели	Годы									
	1990		1995		2000		2008		2009	
	кг	%	кг	%	кг	%	кг	%	кг	%
Потребление мяса, всего	76	100	58	100	59	100	75	100	76	100
В т. ч.:										
говядина	38	50	27,3	47	22,4	38	19,5	26	18,2	24
свинина	28,1	37	23,8	41	28,3	48	36,8	49	37,2	49
мясо птицы	8,36	11	5,8	10	7,1	12	18	24	19	25
другие виды мяса	1,52	2	1,16	2	1,18	2	0,75	1	1,52	2

Перспективы развития отрасли в стране связаны с реализацией Программы развития птицеводства в Республике Беларусь на 2011–2015 годы, целью которой является обеспечение стабильного снабжения населения высококачественной птицеводческой продукцией, позволяющей полностью удовлетворить его потребности.

Перспектива развития потребительского рынка мяса птицы Беларуси в большей степени связана с вопросами качества мяса и мясopодyктов, его видового состава и доступности для различных групп населения. В настоящее время на фоне увеличения производства и потребления данной продукции этот сегмент белорусского рынка мяса отличается узостью ассортимента (практически отсутствует в широкой продаже мясо гусей, цесарок, утиное мясо, мясо индейки и др.), а также реализацией данной продукции на экспорт. В части мясного птицеводства Программой предусматривается:

- создание к 2015 году в целях замещения импорта селекционно-генетического центра мясной птицы под научно-методическим руководством Национальной академии наук Беларуси;
- прекращение завоза в республику племенного молодняка птицы родительских форм и цыплят-бройлеров. Для этого планируется увеличить собственные мощности по разведению высокопродуктивных кроссов кур мясного направления прародительской формы;
- увеличение среднесуточных привесов бройлеров до 60 г, или на 20 % больше, чем предусматривалось Программой развития птицеводства в Республике Беларусь на 2006–2010 годы;
- снижение затрат кормов на производство 1 ц привеса бройлеров до 1,7 ц;

- строительство в 2011–2015 годах комплекса по производству мяса индейки.

Крупнейшим импортером мяса птицы является Россия, доля которой в мировом импорте мяса бройлеров составляет около 17 %. Однако в результате усиления защитных мер внутреннего рынка и увеличения собственного производства предполагается, что в перспективе импорт в эту страну сократится.

В соответствии с Программой развития птицеводства в Российской Федерации на 2010–2012 годы и на период до 2018–2020 годов производство мяса птицы в России возрастет с 2,5 млн. тонн в 2009 году до 4,4 млн. тонн в 2020 году. Наряду с другими мероприятиями по реализации данной Программы предусматривается полный отказ от импорта.

Реализация мероприятий, предусмотренных в настоящей Программе, позволит к 2015 году производить в Беларуси 589 тыс. тонн мяса птицы в живом весе. Для полного удовлетворения потребности населения Республики Беларусь необходимо производить 243 тыс. тонн мяса птицы, или 357 тыс. тонн в живом весе. Так, 182 тыс. тонн мяса птицы в живом весе будет переработано: 100 тыс. тонн на экспорт и 32 тыс. тонн – на мясо механической обвалки (что полностью исключит импорт последнего).

В общей выручке от экспорта мясопродуктов организациями Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь в 2010 году около 10 % составляла выручка от экспорта мяса птицы.

Факторами конкурентоспособности белорусской продукции птицеводства на внешних рынках являются качество, ассортимент и цена, для чего в Программе развития птицеводства в Республике Беларусь предусматривается также:

- проведение сертификации птицеводческих организаций на соответствие международным стандартам серии ИСО или ХАССП;
- создание в соответствии с мировыми стандартами двух селекционно-генетических центров для глубокой племенной работы с мясной и яичной птицей (импортозамещающих мясных и яичных кроссов птицы) под научно-методическим руководством НАН Беларуси;
- комплектование племптицерепродукторов за счет ввоза в республику сельскохозяйственными организациями необходимого их количества.

Многие птицефабрики Беларуси достигли показателей развития на уровне мировых стандартов. Например, по итогам за 2011 год среди птицеводческих организаций мясного направления ОАО «Дружба», Агрокомбинат «Дзержинский», филиал «Серволюкс Агро СЗАО «Серволюкс» имели среднесуточный привес соответственно 60,6; 60,2 и 60,2 г. Затраты корма на 1 кг привеса составили 1,78 и 1,73 к. ед. Производство мяса бройлеров имело следующие показатели: 45,87; 43,47 и 360,3 тыс. тонн. В ОАО «Смолевичская бройлерная птицефабрика», «Витебская бройлерная птицефабрика», филиал «Скидельская птицефабрика», ЧУП «Скидельагропродукт», РУП «Белоруснефть Особино» среднесуточные привесы составили 55–58 г, а затраты корма на 1 кг привеса – 1,76–1,80 к. ед.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс (сельское хозяйство) / Главное управление экономики Минсельхозпрода Республики Беларусь. – 11-е изд. – Минск, 2010. – 285 с.
2. Бельский, В. Белорусам должно быть стыдно быть импортёром картофеля... / В. Бельский // Белорусская нива. – 2011. – 23 нояб. – С. 3.
3. Бельский, В. И. Развитие сельского хозяйства Беларуси в условиях мирового экономического кризиса: состояние, проблемы, решения / В. И. Бельский // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф., Горки, 11–12 сентября 2008 г.: в 3 ч. – Минск: Ин-т сист. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2009. – 380 с.
4. Бондарь, А. В. Человеческий капитал – стратегический ресурс «новой экономики» / А. В. Бондарь, И. В. Карнеевец, Н. А. Яхницкая // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 2. – С. 56–69.
5. Босак, В. Н. Органические удобрения на пахотных землях Республики Беларусь / В. Н. Босак, Н. М. Жуков // Белорусское сельское хозяйство. – 2007. – № 9. – С. 59–61.
6. Бычков, Н. А. Модели кооперативно-интеграционных формирований / Н. А. Бычков, А. В. Прохоцкий // Стабилизация развития агропромышленного производства Республики Беларусь / под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т аграр. экон. НАН Беларуси, 2004. – С. 177–186.
7. Бычков, Н. А. Организация производства на предприятиях АПК / Н. А. Бычков; под ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т аграр. экон. НАН Беларуси, 2005. – 320 с.
8. Гусаков, В. Г. К вопросу о научном обеспечении совершенствования экономического механизма / В. Г. Гусаков, В. И. Бельский // Аграрная экономика. – 2008. – № 1. – С. 3–18.
9. Гусаков, В. Г. Экономика сельского хозяйства: все беды от ценообразования / В. Г. Гусаков // Белорусское сельское хозяйство. – 2011. – № 11. – С. 6–12.
10. Горбатовский, А. Экономический анализ объективных и субъективных проблем земледелия / А. Горбатовский // Аграрная экономика. – 2006. – № 3. – С. 33–36.
11. Горбатовский, А. В. Оценка конкурентоспособности и резервов ее повышения в молочном и мясном скотоводстве сельскохозяйственных организаций / А. В. Горбатовский, А. П. Святогор // Белорусское сельское хозяйство. – 2009. – № 3. – С. 64–70.
12. Горбатовский, А. В. Об эффективности производства сельскохозяйственных культур кормового назначения / А. В. Горбатовский // Белорусское сельское хозяйство. – 2009. – № 3. – С. 32–33.
13. Горбатовский, А. В. Повышение эффективности скотоводства на основе интенсификации / А. В. Горбатовский, А. П. Святогор, В. В. Шварацкий // Известия НАН Беларуси. – 2008. – № 3. – С. 24–28.
14. Горбатовский, А. В. Экономический анализ и оценка возможностей повышения эффективности выращивания и откорма КРС на мясо / А. В. Горбатовский, О. Н. Горбатовская // Экономические вопросы развития сельского хозяйства Беларуси: межвед. темат. сб. – Минск: Ин-т сист. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – Вып. 38. – С. 73–84.
15. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. – Минск: Беларусь, 2005. – 96 с.

16. Г у с а к о в , В. Г. Инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса: состояние и перспективы / В. Г. Гусаков // Белорусский экономический журнал. – 2003. – № 4. – С. 98–109.
17. Г у с а к о в , В. Г. Основные концептуальные положения развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года / В. Г. Гусаков, А. П. Шпак, З. Ильина // Аграрная экономика. – 2012. – № 9. – С. 2–11.
18. Г у с а к о в , В. Г. Основные проблемы и пути устойчивого развития АПК и ключевые механизмы повышения эффективности его рыночного функционирования / В. Г. Гусаков // Аграрная экономика. – 2008. – № 9. – С. 3–7.
19. Г у с а к о в , В. Г. Состояние и направления укрепления продовольственной безопасности / В. Г. Гусаков // Известия НАН Беларуси. – 2009. – № 2. – С. 5–11.
20. Е р о ш е н к о , Е. Пшеница в Гомельской, люпин – в Витебской / Е. Ерощенко // Белорусское сельское хозяйство. – 2011. – № 8. – С. 21–23.
21. З а с м у ж е ц , С. Анализ уровня инвестиционно-воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве / С. Засмужец // Аграрная экономика. – 2000. – № 7. – С. 11–13.
22. З а я ц , Л. Правильно готовить фураж и кормить дойное стадо – также искусство / Л. Заяц // Белорусская нива. – 2012. – 19 июля. – С. 5.
23. З а я ц , Л. Ежедневно крепить аграрную экономику / Л. Заяц // Белорусская нива. – 2012. – 4 дек. – С. 4.
24. И л ь и н а , З. Перспективы развития рынка мяса птицы / З. Ильина, Л. Енчик // Аграрная экономика. – 2010. – № 9. – С. 24–32.
25. К а д ы р о в , М. М. Кормовое поле Беларуси: состояние, проблемы, решения / М. М. Кадыров // Технология кормопроизводства, обеспечение скота качественными кормами и белком и увеличение на этой основе производства молока и мяса: материалы семинара-учебы руководящих кадров АПК, Горки, январь 2012 г. – Минск: ИВЦ Минфина, 2012. – С. 85–91.
26. К и р е е н к о , Н. Диверсификация каналов сбыта продукции мясоперерабатывающего комплекса / Н. Киреенко // Аграрная экономика. – 2011. – № 2. – С. 54–63.
27. К л и м о в а , М. Л. Анализ сырьевой базы молочной промышленности / М. Л. Климова // Белорусское сельское хозяйство. – 2009. – № 11. – С. 15–21.
28. К о т к о в е ц , Н. Кооперация и интеграция – определяющие факторы развития и конкурентоспособности мясоперерабатывающей промышленности / Н. Котковец, А. П. Шпак // Белорусское сельское хозяйство. – 2005. – № 12. – С. 6.
29. К о т к о в е ц , Н. Основные направления развития АПК в 2012 году. Обеспечение выхода сельскохозяйственных организаций на самофинансирование и самоокупаемость / Н. Котковец // Технология кормопроизводства, обеспечение скота качественными кормами и белком и увеличение на этой основе производства молока и мяса: материалы семинара-учебы руководящих кадров АПК, Горки, январь 2012 г. – Минск: ИВЦ Минфина, 2012. – С. 5–25.
30. К о т к о в е ц , Н. Устойчивость функционирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия в условиях развития международной экономической интеграции / Н. Котковец. – Минск: Ин-т аграр. экон. НАН Беларуси, 2007. – 172 с.
31. К у к р е ш , Л. Главный фактор эффективного земледелия – грамотный севооборот / Л. Кукреш // Белорусское сельское хозяйство. – 2011. – № 7. – С. 17–19.
32. К у к р е ш , Л. Как повысить ценность силосной кормовой единицы, или Что теряет животноводство из-за дефицита кормов из бобовых культур / Л. Кукреш // Белорусская нива. – 2011. – 12 июля. – С. 4.
33. К у к р е ш , Л. Незадействованные возможности аграрного потенциала / Л. Кукреш // Белорусская нива. – 2011. – 14 дек. – С. 6.

34. Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизм реализации / редкол.: В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т сист. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2011. – С. 75–92.

35. Никончик, П. И. Пути пополнения органического вещества и гумуса в пахотных землях Республики Беларусь / П. И. Никончик // Белорусское сельское хозяйство. – 2008. – № 7. – С. 36–40.

36. Основы агробизнеса: учеб. пособие / П. В. Лещиловский [и др.] ; под общ. ред. П. В. Лещиловского. – Минск: БГЭУ, 2005. – 366 с.

37. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: директива № 4 // Белорусская нива. – 2011. – 4 янв. – С. 2.

38. Петрович, Э. Зерновое производство Беларуси: региональные отличия в динамике роста / Э. Петрович, Т. Титарева // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. / гл. ред. М. З. Фрейдин. – Горки-Щецин: БГСХА, Западнопоморский технологический университет, 2011. – Вып. 8. – С. 30–34.

39. Петрович, Э. А. Динамика развития и пути снижения затрат в отраслях животноводства сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь / Э. А. Петрович // Вестник БГСХА. – 2010. – № 1. – С. 16–20.

40. Петрович, Э. А. Пути повышения эффективности государственного регулирования производства говядины / Э. А. Петрович, Г. Н. Волженков // Achievements of trans-border polish-german co-operation in socio-economic activation of borderland: Materiały miedzynar. konf. nauk. (Szczecin, 20-23 czerwca 2003 r.). – Szczecin, 2003. – Т. II. – S. 651–656.

41. Петрович, Э. А. Рынок продовольствия и продовольственная безопасность Республики Беларусь: монография / Э. А. Петрович, Л. П. Лазарев, Т. Э. Титарева. – Горки: БГСХА, 2011. – 164 с.

42. Петрович, Э. А. Уровень квалификации механизаторских кадров как фактор устойчивого развития АПК региона / Э. А. Петрович, Н. В. Пушко // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК: сб. науч. тр. / гл. ред. М. З. Фрейдин. – Горки-Щецин: БГСХА, Западнопоморский технологический университет, 2010. – Вып. 7. – С. 141–143.

43. Печень, В. Зернопроизводство Могилевской области / В. Печень // Аграрная экономика. – 2006. – № 3. – С. 37–40.

44. Попков, А. А. Резервы укрепления кормовой базы для скотоводства / А. А. Попков // Известия НАН Беларуси. – 2006. – № 1. – С. 77–80.

45. Расторгуев, П. В. Экономические основы повышения качества и конкурентоспособности продукции АПК: учебник / П. В. Расторгуев; под ред. П. В. Лещиловского [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2011. – С. 267–286.

46. Резервы экономической эффективности развития животноводства на основе интенсификации / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Центр аграр. экон. НАН Беларуси, 2006. – 88 с.

47. Русак, Л. Так сколько же коров нам нужно? / Л. Русак // Белорусская нива. – 2008. – 5 апр. – С. 4.

48. Субоч, Ф. И. Аспекты инновационного развития перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса: состояние и перспективы / Ф. И. Субоч. – Минск, 2011. – 213 с.

49. Технологии и техническое обеспечение заготовки высококачественных кормов из кукурузы в 2009 году: рекомендации : [приложение к журналу «Белорусское сельское

хозяйство», 2009, № 9(89)] / В. К. Павловский [и др.]; ред. С. Б. Шапиро [и др.]; М-во сел. хоз-ва и прод. Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – 32 с.

50. Ф р е й д и н, М. З. Инновационные технологии обучения в системе повышения квалификации и переподготовки кадров / М. З. Фрейдин, Л. И. Дулевич, Э. А. Петрович // Вестник БГСХА. – 2008. – № 1. – С. 150–154.

51. Ц ы г а н о в, А. Р. Возрастание роли человеческого капитала в инновационном развитии агропромышленного комплекса Республики Беларусь / А. Р. Цыганов, Э. А. Петрович, М. З. Фрейдин // Устойчивое локальное развитие – инструменты Евросоюза для поддержки сельского хозяйства и сельских территорий в 2007–2013 годах: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Щецин, 2008. – Т. IV. – С. 411–416.

52. Ц ы г а н о в, А. Р. Инновации в системе подготовки, переподготовки и повышении квалификации управленческих кадров / А. Р. Цыганов, М. В. Шалак, Э. А. Петрович // Инновации и подготовка научных кадров высшей квалификации в Республике Беларусь и за рубежом: материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 17–18 апреля 2008 г. – Минск: ГУ «БелИСА», 2008. – С. 72 – 74.

53. Ш е й к о, И. П. Интенсификация кормопроизводства в хозяйствах Беларуси / И. П. Шейко // Белорусское сельское хозяйство. – 2005. – № 5. – С. 39.

54. Ш л ы х т у н о в, В. Как «обогащать» сухое вещество, чтобы правильно сбалансировать рацион и получить от фуража максимальную отдачу / В. Шляхтунов, Н. Шарейко, И. Пахомов // Белорусская нива. – 2011. – 29 нояб. – С. 2.

55. Ш п а к, А. Привлечение инвестиций в агропромышленный комплекс – определяющий фактор его развития / А. Шпак, К. Рахотко // Аграрная экономика. – 2002. – № 1. – С. 8–10.

56. Я к о в ч и к, С. Г. Мировой опыт интенсификации молочного скотоводства и актуальность его использования в хозяйствах Беларуси: практ. пособие / С. Г. Яковчик, О. Ф. Ганущенко. – Минск: Журнал «Белорусское сельское хозяйство», 2010. – 44 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Агробизнес в системе рыночных экономических отношений.....	6
1.1. Сущность бизнеса, предпринимательства и агробизнеса.....	6
1.2. Агробизнес и аграрные отношения.....	16
1.3. Особенности агробизнеса в аграрном производстве.....	19
1.4. Цели и мотивы агробизнеса.....	22
1.5. Формы, виды, объекты и субъекты агробизнеса.....	25
2. Агробизнес и окружающая среда.....	33
2.1. Понятие среды агробизнеса. Внутренние и внешние факторы и их влияние на результативность агробизнеса.....	33
2.2. Условия и принципы функционирования агробизнеса.....	39
2.3. Агробизнес (предпринимательство) в системе многофункционального развития сельских территорий и агрогородков.....	45
2.4. Государственное регулирование и поддержка агробизнеса.....	48
3. Организационно-правовые основы и формы аграрного предпринимательства.....	55
3.1. Права, обязанности и ответственность предпринимателя.....	55
3.2. Гарантии и ответственность государственных органов за нарушение прав предпринимателей.....	60
3.3. Законодательные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь.....	63
3.4. Классификация субъектов хозяйственной деятельности и понятие об организационно-правовых формах.....	66
3.5. Единоличный (частный) агробизнес.....	68
3.6. Крестьянское (фермерское) хозяйство.....	72
3.7. Предпринимательская деятельность фермера и кооперирование.....	77
4. Коллективный агробизнес с образованием юридического лица.....	81
4.1. Понятие о коллективном агробизнесе, объекты коллективного агробизнеса.....	81
4.2. Организационно-правовые формы коллективного предпринимательства.....	87
4.3. Основы создания и функционирования агропромышленных структур.....	102
5. Социально-психологические аспекты агробизнеса.....	112
5.1. Понятие социально-психологического климата.....	112
5.2. Совместимость работников.....	116
5.3. Конфликты и их разрешение.....	120
5.4. Стиль работы агроменеджера.....	124
6. Информационное обеспечение агробизнеса.....	130
6.1. Сущность информации. Информационное обеспечение бизнеса.....	130
6.2. Виды и источники информации.....	134
6.3. Организация информационного обеспечения хозяйствующего субъекта АПК.....	136
7. Агробизнес на продовольственных рынках продукции растениеводства.....	139
7.1. Приоритеты развития и совершенствование структуры посевных площадей.....	139
7.2. Энергосберегающие системы возделывания сельскохозяйственных культур и обработки почвы.....	157
7.3. Выполнение мероприятий по развитию растениеводства в соответствии с Программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы.....	159
7.4. Комплекс мер по повышению эффективности растениеводства в свете требований Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы.....	168
7.5. Организация кормопроизводства.....	172
8. Агробизнес на продовольственных рынках продукции животноводства.....	185

8.1. Система и производственная программа развития животноводства.....	185
8.2. Динамика развития агробизнеса в отраслях животноводства в период с 1990 по 2010 год.....	197
8.2.1. Агробизнес в отраслях молочного рынка. Тенденции роста и задачи по выполнению Республиканской программы развития молочной отрасли в 2010–2015 годах.....	203
8.2.2. Агробизнес в свиноводстве.....	211
8.2.3. Агробизнес в птицеводстве.....	224
Литература.....	229

Учебное издание

Петрович Эдуард Александрович
Лазарев Леонид Петрович
Демитриченко Елена Леонидовна

АГРОБИЗНЕС

Учебно-методическое пособие

Редактор *Е. В. Ширалиева*
Технический редактор *Н. Л. Якубовская*
Корректор *С. Н. Кириленко*

Подписано в печать .11.2013. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. . Уч.-изд. л. .
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.