

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

- 3 **Фадей Субоч**
Научные основы формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС»
- 31 **Елена Грузинская**
Оценка необходимости государственной поддержки аграрной сферы Республики Беларусь
- 44 **Николай Бычков, Валерий Метлицкий, Мария Нескребина**
Совершенствование механизма повышения эффективности управления убыточными, неплатежеспособными сельскохозяйственными организациями
- 53 **Макс Фрейдин, Антон Подлипский**
Обоснование целесообразности и выбор форм интеграции субъектами агробизнеса Республики Беларусь
- 62 **Геннадий Столяров**
Обеспечение рентабельности производства продукции скотоводства в рыночных условиях
- 68 **Иван Воробьев, Елена Сидорова**
Экономика созидания – веление времени
- 71 **Памяти ученого и педагога**

Издается с 1995 года
Выходит 12 раз в год
На русском и белорусском языках
№ 1 (308), 2021

Зарегистрирован
в Министерстве информации
Республики Беларусь,
свидетельство о регистрации
от 18.05.2009 № 397

Учредители:

Национальная
академия наук Беларуси

Республиканское научное
унитарное предприятие
«Институт системных
исследований в АПК
Национальной академии
наук Беларуси»

**Издатель
и полиграфическое исполнение:**

Республиканское унитарное
предприятие «Издательский дом
«Беларуская навука»

Свидетельство о ГРИИРПИ
№ 1/18 от 02.08.2013
ЛП № 02330/455 от 30.12.2013
Ул. Ф. Скорины, 40, 220141, г. Минск

**Заместитель
главного редактора**
Владимир Люштик

Компьютерная верстка:
Юлия Агейчик

Подписано в печать 15.01.2021
Формат 60×84¹/₈
Бумага офсетная № 1
Усл. печ. л. 8,37
Уч.-изд. л. 7,3
Тираж 84 экз.
Заказ 10

Цена номера:
индивидуальная подписка – 4,89 руб.;
ведомственная подписка – 7,89 руб.

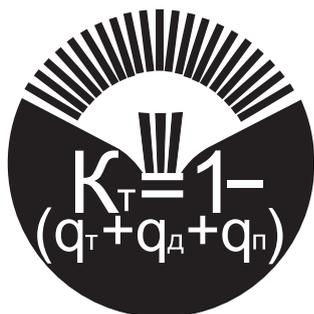
Редакция не несет ответственности
за возможные неточности
по вине авторов

Мнение редакции может
не совпадать с позицией автора

Перепечатка или тиражирование
любым способом оригинальных
материалов, опубликованных
в настоящем журнале, допускается
только с разрешения редакции

RURAL ECONOMICS

- 3 Fadej Suboch**
Scientific basis for the formation and digital support of the competitiveness of the Eurasian food corporation «EAEU'sfood»
- 31 Elena Gruzinskaya**
Assessment of the need for state support of the agricultural sector of the Republic of Belarus
- 44 Nikolaj Bychkov, Valerij Metlitskij, Mariya Neskrebina**
Mechanism improvement for efficiency increase of management of unprofitable, insolvent agricultural organizations
- 53 Maks Freydin, Anton Podlipskij**
Justification of the feasibility and choice of forms of integration by agribusiness subjects of the Republic of Belarus
- 62 Hennadij Stolyarov**
Ensuring the profitability of production of cattle breeding products in market conditions
- 68 Ivan Vorobyov, Elena Sidorova**
The economy of creation – the command of time
- 71** In memory of the scientist and professor



Фадей СУБОЧ

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: agreconst@mail.belpak.by*

Научные основы формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС»

Fadej SUBOCH

*The Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus, Minsk, Republic of Belarus
e-mail: agreconst@mail.belpak.by*

Scientific basis for the formation and digital support of the competitiveness of the Eurasian food corporation «EAEU'sfood»

Введение

Развитие мировой экономики и социально-экономическое положение отдельных стран определяются наличием и достаточностью стратегически важных ресурсов, в том числе продовольственных, развитие которых – прерогатива отрасли пищевой промышленности. Именно поэтому в странах, претендующих на статус мировых экономических держав, уровень качества жизни определяется, в первую очередь, уровнем развития отраслей агропромышленного комплекса и, в особенности, пищевой промышленности. Инновационное развитие последней – основа продовольственной конкурентоустойчивости, в связи с чем поиск эффективных инструментов и методов формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» является задачей первостепенной значимости.

Основная часть

Устойчивое развитие пищевой промышленности связано с разработкой основных направлений совершенствования инструментов государственного регулирования, ориентированных на стимулирование привлечения частного капитала к решению проблем финансирования предприятий отрасли и повышение эффективности регулирования продовольственного рынка.

© Субоч Ф., 2021

Основная задача государственного регулирования пищевой промышленности заключается не только в бюджетном субсидировании отрасли и агропромышленного комплекса в целом, но и в поисках методов и инструментов, направленных на оптимизацию процесса привлечения частного капитала, частных инвесторов к решению проблемы финансирования предприятий пищевой промышленности.

Поэтому требуется научное обоснование подходов к формированию институциональных условий и предпосылок устойчивого экономического роста, разработке организационно-экономических механизмов структурной и технологической модернизации предприятий пищевой промышленности агропромышленного комплекса путем формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС». Необходимы обоснованные теоретико-методологические решения в области максимального задействования и эффективного использования экономического потенциала и конкурентных преимуществ регионов, поскольку именно на местах осуществляется генерирование прорывных технологий за счет создания инновационных систем, ориентированных на принципиально новые технологии, способные играть роль базисных инноваций, то есть подготовка технологических платформ для подъема и конкурентоустойчивого развития всей агропродовольственной системы.

Именно инвестиционная стратегия должна быть направлена в такие инновации, которые могут обеспечить технологический прорыв и повысить долю интеллектуальной составляющей. Изложенное обуславливает актуальность исследований широкого круга вопросов, связанных с формированием новой парадигмы конкурентоустойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы Евразийского экономического союза.

Более того, в условиях глобализации экономики очевидно, что наличие ресурсных преимуществ на сегодняшний день не является залогом успешного существования в конкурентной среде. Как показывает мировой опыт, эффективнее традиционного бизнеса оказываются корпоративные формы организации производства, представляющие собой систему взаимовыгодных отношений продуктовых структур на региональном и международном уровнях. Для экономики Евразийского экономического союза может быть крайне выгодным создание устойчивых субконтрактинговых схем, скрепляющих воедино институциональное пространство стран ЕАЭС, состоящее из ключевых для развития отраслей агропромышленного комплекса [1, 2].

Понимание природы конкурентоустойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках продовольственной системы ЕАЭС позволяет выделить преимущества, определяющие конкурентные позиции хозяйствующих субъектов на региональном и международном уровнях, обеспечивающие рост масштабов и динамики инвестиционной и инновационной активности. Отдельной проблемой представляется необходимость изучения условий и инструментов формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

В данном контексте эмерджентно-синергетический эффект от конкурентоустойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках институционального пространства (устойчивость, информационный обмен, снижение издержек, долгосрочные контрактные отношения, инновационные решения, разработка и внедрение новых стратегий) создает благоприятные условия для формирования конкурентных преимуществ ЕАЭС. Причем процесс диффузии ресурсов – взаимного проникновения и распространения процессов – сокращает пространственно-временные затраты на получение ключевого ресурса (технологий, знания, информации и др.) [3, 4].

Организационно-технологический механизм конкурентоустойчивого развития продуктовых структур в рамках институционального пространства – это системный набор мероприятий, рычагов, инструментов, институтов, обеспечивающих технологический, организационный, управленческий прорыв в новое технологическое пространство, переход на новую технологическую платформу, увеличивающую рыночную стоимость предприятия.

Таким образом, трансформация (достройка) корпоративного институционального пространства в продовольственной системе ЕАЭС способна обеспечить эффективную коммуникацию между

участниками инновационного процесса в целях развития приоритетных, инновационно ориентированных отраслей экономики. Необходимо также принять во внимание новые факторы устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС (нелинейность, неравновесность, глобализацию, гиперконкуренцию, открытость рынков).

Для формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» должны быть учтены необходимости:

- перевода производственной системы в качественно новое состояние;
- включения новых институтов развития и новых форм институциональных отношений;
- создания условий для генерации базовых технологических инноваций; обеспечения формирования эмерджентно-синергетических эффектов как на уровне системы в целом, так и применительно к отдельным отраслям агропромышленного комплекса.

Роль инновационной составляющей состоит в повышении эффективности использования ресурсов в области разработки и внедрения инноваций для усиления продовольственной конкурентоустойчивости. Но если оптимизация материальных затрат относится к области технологии производства, то оптимизация затрат находится в плоскости институциональных изменений. Трансакционные затраты представляют собой издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений [5, 6].

Таким образом, сбалансированное развитие продуктовых структур в рамках институционального пространства позволяет не только снижать трансакционные издержки, но и способствует усилению продовольственной конкурентоустойчивости Евразийского экономического союза. По мере развития рыночной экономики формирование и цифровое обеспечение конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» становится одной из центральных проблем не только экономической, но и социальной жизни. В свою очередь, в условиях развития инновационных процессов свойства продуктовых структур как целостной продовольственной системы ЕАЭС определяются не только и не столько суммированием отдельных элементов, сколько свойствами их структуры, особыми системообразующими интеграционными связями.

Устойчивое сбалансированное развитие продуктовых структур – это не только эффективное использование ресурсов. Оно связано с возможностью извлечения монопольных выгод из технологических условий производства, а также с формированием корпоративных взаимоотношений отраслей. Выделение АПК как единого целого позволяет охарактеризовать интенсивность и глубину развития межотраслевых связей, составляющих объективную основу сбалансированности продовольственной системы ЕАЭС. Для оценки конкурентоспособности на мезоуровне необходимо учитывать структуру отрасли, ее основные экономические и технические характеристики, роль и место отрасли в национальной экономике.

Организационно-технологическая структуризация предприятий Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» позволяет оптимальным образом сочетать межотраслевой и территориальный подходы к управлению, стимулировать развитие интеграционных процессов не только по вертикали, но и по горизонтали, дающих эмерджентно-синергетический эффект от взаимодействия продуктовых структур, входящих в корпорацию. Более того, корпоративное взаимодействие как межотраслевой подход к структурированию АПК, нацеленный на использование конкурентных преимуществ территориальной локализации в агропромышленной стратегии, обеспечивает эффект межотраслевых сдвигов по всей воспроизводственной цепочке. В целом, решение задач по цифровому обеспечению продовольственной конкурентоустойчивости Евразийского экономического союза следует концентрировать на следующих первостепенных направлениях:

- улучшении институциональной среды, создании в агропромышленном комплексе равных с другими отраслями условий получения рыночных доходов;
- развитии рыночной инфраструктуры (товаропроводящих сетей оптовых рынков, бирж), устранении административных барьеров, улучшении информационного обеспечения;

развитии конкурентной среды, включая антимонопольное законодательство. Необходимо стимулирование процесса формирования экономически активных субъектов АПК за счет снижения влияния колебаний рыночной конъюнктуры на поведение экономических субъектов, дальнейшего повышения финансовой устойчивости предприятий, совершенствования механизмов слияний и поглощений с целью перехода активов к наиболее инновационным пользователям;

дальнейшем развитии ресурсного потенциала (кадры, техника, земля, биологические ресурсы), что требует реализации ряда специальных целевых программ:

формировании кадрового потенциала, создании условий для закрепления квалифицированных кадров в АПК;

развитии лизинга техники и повышении конкуренции на рынке лизинговых услуг;

стимулировании научной и инновационной деятельности, формировании системы информационного обеспечения АПК.

Устойчивое сбалансированное развитие и цифровое обеспечение конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» должны быть направлены на то, чтобы, с одной стороны, сохранить потенциал перспективных производств и создать условия для их роста не только при благоприятной, но и при неблагоприятной экономической конъюнктуре, а с другой – облегчить процессы высвобождения капитала и труда из устаревших и бесперспективных производств, обеспечить санацию и репрофилирование последних. Очевидно, что большинству отраслей агропромышленного комплекса требуется программа двухэтапной модернизации производственных фондов на основе техники и технологии 5-го уклада в среднесрочной перспективе с постепенным наращиванием доли 6-го – в долгосрочной.

Для устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках технологических платформ институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС введем понятие «технологическая плотность институционального пространства», под которой будем понимать степень технологической близости взаимодействующих отраслей и технологий, причем если однородность технологического пространства характеризует дифференциацию технического уровня производства в различных секторах или сегментах всего институционального пространства, то плотность технологического пространства обозначает характерную для данной отрасли дифференциацию в техническом уровне непосредственно взаимодействующих ресурсов и технологий.

Технологическая плотность в институциональном пространстве продовольственной системы ЕАЭС отражает степень сопряженности, взаимной подгонки взаимодействующих отраслей и технологий, и она должна быть выше в той экономической среде, которая порождает более высокие и жесткие требования к качеству продукции.

Даже если совершенно тождественные отрасли и технологии поместить в рамки технологических платформ институционального пространства, со временем фактическое соотношение качественного уровня взаимодействующих технологий может довольно существенно измениться. Итак, технологическая плотность определяется не только собственно технологическими причинами, но и институциональными условиями функционирования производства. Фактически речь идет не только о жесткости соблюдения технологических требований при производственных процессах, но и о различных требованиях к характеристикам конкурентоустойчивого сбалансированного развития продуктовых структур [7, 8].

Теоретически, с точки зрения сохранения максимального уровня плотности всего технологического пространства в продовольственной системе ЕАЭС, очевидно, что идеальным было бы одновременное повышение качественного уровня производства во всех технологических звеньях. Однако практически это невозможно как из-за ограниченности инвестиционных ресурсов, так и в силу неравномерности научно-технического прогресса в различных сферах. В продовольственной системе ЕАЭС повышение технического уровня – всегда неодновременный, разбросанный по всему технологическому пространству процесс. При этом возможны 2 типа улучшения качества технологий:

частичные улучшения в различных элементах технологических цепей;

полная качественная замена технологий.

Кроме того, повышение качества продукции может быть связано с расширением спектра потребительских свойств рынка и, следовательно, с созданием новых дополнительных технологических звеньев и цепей.

В институциональном пространстве та или иная группа производств имеет свою инновационную емкость, которая характеризуется близким уровнем технологий или приблизительно одинаковым уровнем концентрации качественных ресурсов в различных частях этого пространства.

Стратегия базируется на пространственном представлении продуктовых структур в рамках Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС», а в качестве составных элементов механизма устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур служат труд, земля, капитал, информационная составляющая, финансовое и правовое обеспечение. Оценка и диагностика уровня устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур связана с набором методов, инструментов и индикаторов. Важным показателем является число субъектов хозяйствования, осуществляющих разработку и внедрение технологических инноваций.

С учетом региональных особенностей можно выделить общие условия, способствовавшие устойчивому сбалансированному развитию продуктовых структур в рамках кластерного институционального пространства:

приход транснациональных компаний, который предшествует росту инновационного сектора экономики;

рост уровня государственных и корпоративных расходов на НИОКР;

встраивание территорий и регионов в общемировые тренды;

специализация регионов на тех или иных технологиях;

степень распространенности новшеств, выражаемая в доступности к рынкам;

институциональная поддержка инновационного сектора продовольственной системы ЕАЭС.

Таким образом, траекторию сбалансированного развития и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» можно определить как непрерывную, замкнутую линию движения инновационного проекта от возникновения научной идеи до создания на ее основе наукоемкого, высокотехнологичного производства под воздействием факторов внутренней и внешней среды. Топологию устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур удобно проводить с использованием теории графов. Структурный граф представляет собой анализ положения элементов внутри сети, связей между элементами и вытекающих из структуры контура свойств системы.

Материальные, информационные и другие контуры целесообразно рассматривать в ареале ориентированных графов, описывающих разные взаимодействия. Для анализа контуров пользуемся инструментами теории графов, в частности, расчетом степени центральности, близости, активности посредничества вершин, что позволяет определить «узкие места» топологии устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС.

Ресурсные и управляющие контуры позволяют выявить перегруженные, периферийные секторы, пробелы во взаимодействиях и построить новую топологию, обеспечивающую более быструю восстанавливаемость системы и ее динамическую сбалансированность. Топология (схема соединения элементов) строится как в рамках одного контура, так и в пределах системы контуров, описывающих устойчивое сбалансированное развитие продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС.

Использование институционального подхода позволяет, на наш взгляд, получить некоторые новые данные о специфике устройства и функционирования продовольственной системы Евразийского экономического союза. Фокусом исследований в данном случае служит «структурный граф взаимодействия уровней развития институциональных полей продовольственной системы ЕАЭС» как соотношение планов и замыслов, с одной стороны, и результатов их действий – с другой.

Мы предприняли попытку построения новой теоретической схемы (структурного графа), которая может быть использована в качестве инструмента для устойчивого сбалансированного развития продовольственной системы Евразийского экономического союза. Именно с этой целью вводится

понятие «институциональные поля», которые образуют остов, скелет структурного графа; они представляют собой взаимодействующие уровни развития, определяющие характер устойчивого сбалансированного развития продовольственной системы ЕАЭС.

При этом наше внимание концентрируется на тех характеристиках институциональных полей, которые способствуют обеспечению устойчивого сбалансированного развития вышеуказанной системы и удовлетворяют потребности Евразийского экономического союза. В этом случае Евразийская продовольственная корпорация «ПродЕАЭС» понимается как взаимодействие отраслей АПК, скомпонованных в технологические уклады. Причем состав отраслей агропромышленного комплекса остается одним и тем же, хотя внутри каждой отрасли с течением времени происходит смена технологий и видов отраслевой продукции. По мере технического и технологического развития степень их сложности необратимо нарастает.

Устойчивое сбалансированное развитие продовольственной системы ЕАЭС не может происходить иначе как путем последовательной смены технологических укладов. При этом отношения между одновременно существующими технологическими укладами противоречивы: с одной стороны, материальные условия каждого формируются в результате развития предыдущего. С другой стороны, между одновременно действующими укладами происходит конкуренция за ограниченные ресурсы, в ходе которой происходит замещение устаревшего технологического уклада новым.

Именно институциональные поля, как нам представляются в структурном графе, способны дать необходимое понимание об устойчивом сбалансированном развитии продовольственной системы ЕАЭС и присущих ей закономерностей. Институциональные поля образуют не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием внешней среды.

Зона взаимодействия институциональных полей реализует институционализм как способ особого видения, как платформу для дальнейших исследований. Очевидно то, что институциональные поля – это сложные, функционально дифференцированные системы, имеющие различные элементы и составляющие. В данном случае основной интерес состоит в выявлении взаимодействия институциональных составляющих продовольственной системы ЕАЭС. Этот триединый взгляд и составляет суть развиваемого в дальнейшем теоретического представления о структуре последней, в которой институциональные поля, являясь частями одного целого, зависят друг от друга и в конечном счете друг друга взаимно определяют.

На основе взаимодействия уровней развития институциональных полей можно охарактеризовать перспективы развития продовольственной системы Евразийского экономического союза. Характер институциональной структуры названного графа означает принципиальную невозможность кардинального изменения одного из институтов без изменения всех остальных в этой системе. Институциональные поля – это сформировавшийся естественным путем комплекс институтов, обеспечивающий конкурентные преимущества ЕАЭС. На основе теории институциональных полей прогнозируются и могут быть рассчитаны долгосрочные траектории развития вышеназванной системы. Продовольственная система в этом рассмотрении предстает как пространство действий, определяемых странами – участницами Евразийского экономического союза.

Более того, взаимодействие институциональных полей полноценно функционирует в форме общественного блага, которое не может быть разделено на единицы потребления. Соответственно, использование такой среды требует совместных координированных усилий единого централизованного управления. Так действует закон экономии транзакционных издержек, который в конечном счете определяет специфику экономических, политических и идеологических институтов. Согласно закону экономии транзакционных издержек, основным механизмом, определяющим характер взаимодействия между странами – участницами ЕАЭС, неизбежно выступает не конкуренция, а координация, означающая соотнесение их действий друг относительно друга.

Если в рыночных условиях отношения между субъектами регулируются институтом конкуренции, обеспечивающим необходимые экономические пропорции, то в продовольственной системе ЕАЭС аналогичную роль выполняет институт координации. Он регулирует эффективное использование дефицитных ресурсов, производимых благ и услуг в интересах всего Евразийского экономического союза в целом, определяет направления материальных потоков, обеспечивает межотраслевые пропорции.

В условиях рынка и действующих в нем субъектов экономика может существовать лишь как пропорциональное хозяйство, когда произведенное в одной ее части потребляется в другой. Излишнее складирование производимых ценностей, как и их недопроизводство, являются угрозой нарушения всего производственного цикла. Деятельность стран – участниц ЕАЭС регулируется институтом конкуренции, т.е. они соперничают друг с другом в получении необходимых производственных ресурсов и в продаже результатов своей деятельности. Тем самым институт прибыли совместно с институтом конкуренции позволяют судить об уровне эффективности вышеупомянутой системы.

В свою очередь, институциональные поля, сочетающиеся в нужной пропорции, обеспечивают полноценное развитие институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС. Иными словами, сами институциональные структуры выступают в качестве механизмов самоорганизации и интеграции хозяйственных субъектов в формировании и цифровом обеспечении конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

В условиях определенной среды один из институтов имеет доминирующее значение, в то время как другой – дополнительное. Вышеуказанные поля определяют границы возможных трансформаций, допуская модификацию хозяйственных форм и правил до тех пор, пока не нарушается равновесие, при котором базовые институты занимают доминирующее положение. Это означает, что продовольственная система ЕАЭС одновременно и эволюционирует, и трансформируется. Принципы проектирования институционального пространства в продовольственной системе Евразийского экономического союза представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1. Принципы проектирования институционального пространства в продовольственной системе ЕАЭС

Принципы проектирования кластерного пространства	Задачи регуляции		
	Адекватность	Измеримость	Эффективность
Организация (иерархическая координация)	Спецификация социальных институтов	Оценка институционального монополизма	Интеграция институциональных полей (пространств)
Самоорганизация (стихийный порядок)	Институциональная мобильность	Независимая экспертиза институциональных проектов	Институциональная конкуренция

Данные принципы, будучи реализованными в механизме проектирования институционального пространства в продовольственной системе ЕАЭС, обеспечат формирование эффективной системы контрактных отношений. Реализация указанных мер регулирования позволит сконцентрировать имеющийся ресурсный потенциал на приоритетных направлениях социально-экономического развития в рамках цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» и гарантировать устойчивые темпы ее поступательной макроэкономической динамики.

Институциональная структура Евразийского экономического союза характеризуется очевидными тенденциями к интеграции экономических агентов, однако формы, в которых происходит интеграция, чрезвычайно далеки от сетевых взаимодействий, отличающихся высокой результативностью. Слабости системы формальных правил и механизмов принуждения к их выполнению, в частности, невозможность решения задачи обеспечения правомочий собственности, привели к доминированию неформальных механизмов экономической деятельности. Но эти механизмы нацелены не на результативное комбинирование ресурсов и ключевых компетенций, а на скрытое перераспределение собственности.

На большинстве, например, российских отраслевых рынков усиливается концентрация собственности при одновременном распространении различных интеграционных объединений хозяйствующих субъектов, основной характеристикой которых является неформальный характер межфирменных связей и отношений. При этом государственное регулирование ориентировано прежде всего на интересы крупных вертикально интегрированных структур сырьевого сектора. Следовательно, создание правовых норм и механизмов, устраняющих этот перекос институциональной структуры, становится одной из насущных задач.

Все процессы в ЕАЭС также имеют пространственно-временные координаты. Различие мировидения и миропонимания может быть обнаружено при исследовании пространственно-временных представлений, поскольку пространство и время являются базовыми координатами формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

Время – это важнейшая метафизическая и антропологическая проблема, которая по-прежнему не поддается общепризнанному объяснению. Что есть время? Какова структура времени? Эти и иные вопросы пока не имеют однозначного ответа. Время рассматривается либо как особое измерение и функция пространственного расположения предмета, либо как функция или производная характеристика движения.

Общим свойством институционального пространства, обнаруживающимся на всех идентифицированных структурных уровнях (нано-, нано-, микро-, мезо-, макро-, суб-, мега-), является трехмерность, которая органически связана со структурностью экономических систем, а также с экономическими и социальными сетями и их взаимообусловленностью. Все экономические процессы и взаимодействия реализуются лишь в пространстве 3-х измерений. Институциональное пространство всегда трехмерно и характеризует протяженность и структуру экономических процессов, сосуществование и взаимодействие различных субъектов экономических отношений и элементов институциональных систем [9, 10].

Алгоритм формирования агропромышленных структур на территории ЕАЭС состоит в следующем: обосновании критериев для подборки участников структуры, изучении состояния институциональной среды макроэкономического уровня, анализе уровня эволюционности (созревание условий) для формирования структуры в конкретных сферах предпринимательской деятельности, уточнении числа участников по уровню институциональной и технологической совместимости, территориальному расположению, конкурентоустойчивости выпускаемой продукции, уровню развития кооперации и деловым связям; формировании управляющего органа (в основном из состава руководителей организаций), разработке бизнес-проекта развития и согласовании его с управляющим органом данной институциональной структуры.

Развитие роли внешнеторгового фактора в осуществлении экономического роста институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС можно представить в виде цепочки глобальных и локальных моделей. Глобальные модели отражают экономическую парадигму определенного периода в целом, тогда как локальные раскрывают сущность отдельных сторон явления в рамках глобальной концепции. В настоящее время в описании воздействия внешней торговли на экономический рост доминируют многофакторные модели развития, основанные на предпосылках, с включением роли государства, институциональной среды и закономерностей развития мирового хозяйства. Внешняя торговля в таких моделях зачастую рассматривается уже как инновационный фактор развития, что стало возможным за счет существенного роста степени открытости экономик. Следовательно, при определении воздействия внешней торговли на экономический рост особую важность приобретает необходимость установления того, какие параметры в настоящий момент являются для экономики инновационными и как их можно регулировать.

Структурные преобразования практически всегда сопровождаются интенсивными перераспределительными процессами и, следовательно, возникновением противоречий между различными секторами хозяйства. Так, в условиях интенсификации структурных сдвигов расширение экспорта практически не способствует активизации общей экономической конъюнктуры. Таким образом, комплексный учет фазы цикла и структурных особенностей при осуществлении внешнеторговой политики позволяет интенсифицировать рост в необходимых секторах кластерного институционального пространства.

Более того, использование институционального подхода к изучению мезоэкономической системы обусловлено тем, что он позволяет преодолеть ряд ограничений методологического индивидуализма на основе признания гибридных форм координации, не ограниченных традиционными рыночными и государственными институтами, учета переговорного процесса и достижения долгосрочных соглашений, а также особенностей территории размещения экономических агентов и их нормативных ценностей, обусловленных историческим процессом их становления.

Сложность изучения мезоэкономических систем обусловлена отсутствием единой интерпретации понятийного аппарата, в том числе категории «мезоэкономика», которая трактуется как отрасль (подотрасль) АПК, как межотраслевой вертикальный комплекс, как совокупность характеризующихся единой территорией размещения экономических агентов, как межрегиональная мезоэкономика. Выделение указанных атрибутивных свойств мезоэкономических систем позволяет обосновать принципы институционального проектирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

При этом границы локализации совпадают с таковыми отрасли, экономической зоны, района или региона. В качестве интеграционных образований, инициирующих формирование локальных институтов, выступают отраслевые организации, объединения участников товарных рынков, территориальные объединения субъектов хозяйствования и др. Они обеспечивают генерацию инноваций и выполняют роль инкубатора институтов.

Поскольку институт определяется как общее правило для определенной группы его носителей, то реализация потенциала междисциплинарного подхода к мезоэкономическим системам позволила адаптировать абстрактные модели к конкретным пространственным образованиям, выявить источники поступательной динамики институционального пространства и обосновать выбор направления развития с учетом субъектного состава контрактных отношений.

Межотраслевые интеграционные образования, наряду с территориальными образованиями, могут рассматриваться как форма мезоэкономики, поскольку они характеризуются рядом атрибутивных признаков:

- мезоуровневым и многосторонним характером контрактов;

- автономностью участников;

- наличием встроенных в систему контрактов инструментов адаптации к внешним возмущениям, обеспечивающих равновесное развитие;

- проектированием локальных институтов для формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

Отличием межотраслевых образований от территориальных выступает ограниченность состава участников преимущественно субъектами хозяйствования, ориентированными на получение экономического результата без использования инструментов конкурентной борьбы между участниками объединения. Участником межотраслевых территориальных образований выступает традиционная сфера экономических агентов, расширенная за счет интегрированных структур. При этом стратегии сотрудничества сочетаются с конкурентными стратегиями при доминировании первых, тогда как в территориальных образованиях приоритет принадлежит конкурентным стратегиям. Общим для территориальных и межотраслевых образований выступает процесс информатизации факторов и результатов производства.

Институциональный проект трактуется как нормативная модель институтов, которая целенаправленно реализуется субъектами институционального проектирования. Показателем эффективности реализации институционального проекта выступает сравнительная результативность нового (импортированного, трансформированного) института по отношению к существовавшему. В рамках реализации институциональных проектов формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» поставленные цели должны получить воплощение в нормативных правовых актах и программных документах, рассматриваемых как инструменты реализации проектов. При этом фактические цели трансформируются в декларируемые цели, что обусловлено необходимостью обеспечения их восприятия агентами транзакций, для регулирования которых формируются новые институты. Разработка инструментария реализации институциональных проектов предполагает сопоставление транзакционных и трансформационных издержек, что позволяет совершить выбор в пользу определенного института или их совокупности [11, 12].

Понимание движущих сил и факторов успеха или неудачи интеграционных инициатив становится, таким образом, одной из важных задач исследования институционального пространства.

Было бы логично предположить, что результаты интеграции во многом зависят от особенностей взаимодействия национальных экономик, которые, по всей видимости, можно свести к ограниченному числу моделей интеграции. Под моделью интеграции понимается устойчивое сочетание 3-х основных характеристик интеграционных процессов в том или ином регионе: игроков (со специфическими интересами и ресурсами); процессов их взаимодействия; институциональной среды, регулирующей это взаимодействие.

Однако выделение основных моделей интеграции должно учитывать то обстоятельство, что интегрирующей силой в рамках того или иного пространства могут выступать не только государственные структуры, создающие сеть формальных соглашений и институтов, но и негосударственные игроки. Во многих случаях именно взаимодействие последних определяет масштабы реального институционального пространства региона. В связи с этим адекватная типология моделей экономической интеграции должна учитывать интеграционные проекты, как основанные на преобладании государств, так и определяемые в основном бизнес-структурами различного типа.

Существенным упрощением было бы сведение интеграции на уровне государств к системе добровольных соглашений и норм. На практике во многих случаях ключевую роль в эволюции региональных проектов играет асимметрия игроков, часто располагающих значительной переговорной властью. Межгосударственный политический рынок также представляет собой систему торга между правительствами, но выходящую за рамки собственно доступа на рынки и учитывающую многие иные аспекты сотрудничества. Внутригосударственный политический рынок представляет собой структуру торга игроков (предложение) и частного бизнеса и групп интересов (спрос). Наконец, на рынке проектов гармонизации и интеграции уже правительства формируют сторону спроса по отношению к конкурирующим проектам (реализуемым и обсуждающимся) экономической интеграции.

При этом следует иметь в виду, что формальная интеграция нередко более корректно описывается не моделью единого интеграционного проекта с определенными масштабами централизации, а представлением о сети интеграционных проектов и соглашений, обладающей определенной устойчивой структурой. На эффективность последней влияет, например, однородность игроков. В общем и целом, следует выделить 3 типа взаимодействий формальной и неформальной интеграции.

Во-первых, формирование функционального региона может выступать движущей силой к созданию формального интеграционного объединения. При этом, с одной стороны, как уже говорилось, корпоративные структуры во все большей степени заинтересованы в устранении ограничений и торговых барьеров и, соответственно, поддерживают политику региональной интеграции. С другой – сами государства могут стремиться к получению лучших возможностей для контроля над действиями частного бизнеса.

Помимо этого, неформальная интеграция может косвенно содействовать созданию формальных интеграционных группировок в иных регионах. Ведь усиливающаяся региональная специализация бизнеса делает задачу его привлечения в другие регионы более сложной; соответственно, возникает необходимость в создании более обширных рынков и вообще реализации интеграционных проектов как инструментов привлечения прямых иностранных инвестиций.

Во-вторых, неформальная интеграция позволяет преодолевать возникающие в мировой экономике барьеры – не только между странами, но и между отдельными интеграционными группировками. Помимо этого, корпорации могут стремиться избежать государственного контроля, усиливающегося при получении государством дополнительного инструмента управления региональными экономическими процессами в виде действующих наднациональных структур, и, соответственно, содействовать исключительно ограниченными мерами по либерализации внешнеэкономической политики.

В-третьих, интенсификация неформальной интеграции может являться результатом формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС», возникающим при устранении существовавших ранее барьеров. При этом могут действовать 2 различных механизма. С одной стороны, интеграционные инициативы могут трактоваться как гипотезы относительно конкретного экономического воздействия определенных институтов, которые тестируются правительствами; в этом случае, если гипотеза оказалась верна, корпорации получают возможность интенсивного взаимодействия с другими экономиками, ранее

для них закрытыми. С другой – региональная интеграция может в реальности стимулировать взаимодействие корпоративных структур. Иначе говоря, успех трансграничной интеграции (как и интеграции внутри границ отдельных государств) неразрывно связан с повышением качества институциональной среды в постсоветских странах.

Более того, в условиях постоянно возрастающей конкуренции и глобализации экономических процессов особую роль приобретают интеграционные преобразования в предпринимательской деятельности. Интеграционные процессы, применяемые для расширения и углубления производственно-технологических связей, в совместном использовании ресурсов и объединении капиталов, создают тем самым новые стратегические возможности, основанные на возрастающих конкурентных преимуществах. С учетом того, что одним из эффективных способов реализации интеграционных трансформаций являются слияния или поглощения, то есть углубление интеграции с внешними хозяйствующими субъектами, интерес к осуществлению таких процессов обусловлен возможностью получения организациями эмерджентно-синергетического эффекта в результате интеграционных трансформаций, которые существенно повышают конкурентоспособность преобразованной структуры [13, 14].

В связи с этим, являясь эффективным способом стратегического развития и инструментом реализации интеграционных трансформаций субъектов предпринимательства, слияния и поглощения становятся важнейшей областью управленческого воздействия. Именно поэтому на первый план выходит необходимость совершенствования процессов слияний и поглощений организаций, выступающих в качестве механизма их стратегического развития, оказывающих существенное влияние на повышение эффективности создаваемой интегрированной структуры.

В рамках первого блока предлагаемой технологии разработка методики начинается с осуществления мероприятий по подготовке и проведению комплексной оценки стратегического положения организации для целей интеграционных трансформаций путем слияния или поглощения на основе разработанной системы показателей, характеризующих совокупность влияния факторов внешней среды в соответствии с возможностями организации. Следующим этапом является установление взаимосвязей между факторами внешней среды и возможностями организации и выявление сфер управленческих воздействий, дифференцированных по характеру управленческого влияния. На основе выявленных сфер управленческого воздействия производится формирование целевых установок интеграции.

Второй блок данной технологии начинается с осуществления организацией – инициатором слияния или поглощения комплекса мероприятий по организации и проведению анализа потенциальных отраслей вхождения, а также процедуры отбора и анализа внешних организаций-кандидатов на слияние или поглощение в зависимости от сформированной системы целевых установок. Следующим этапом во втором блоке принятия управленческих решений является сопоставление данных результатов анализа деятельности организации-инициатора с идентичными данными отобранных внешних организаций с целью выявления возможностей удовлетворения целевых установок интеграционных трансформаций.

Третий блок технологии включает в себя методику, основанную на процедуре оценки стоимости выбранной внешней организации – кандидата на слияние или поглощение, предполагаемых дополнительных денежных потоков от реализации синергетических эффектов интеграции и процессе обоснования целесообразности приобретения оцениваемой внешней организации на основе сопоставления полученных значений.

В рамках четвертого блока реализация предложенного методического подхода предполагает проведение переговоров, заключение контракта и осуществление мероприятий по оплате сделки и разделению прав собственности. Далее осуществляется реализация интеграционных трансформаций, основывающаяся на процессе совмещения бизнес-моделей объединяемых организаций за счет интеграции идентичных звеньев в трансформируемой цепочке создания стоимости.

В процессе интеграции звеньев осуществляются управленческие воздействия на выявленные факторы, влияющие на равномерность функционирования трансформируемой цепочки и создание синергетических эффектов. Завершающим этапом этого блока принятия управленческих решений

является оценка эффективности осуществляемых интеграционных трансформаций на основе системы разработанных показателей. Применение предлагаемой технологии позволяет выбирать варианты оптимальных управленческих воздействий при осуществлении интеграционных трансформаций в процессах формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

Следует также отметить, что в условиях глобализации экономики очевидно, что на сегодняшний день наличие ресурсных преимуществ не является залогом успешного существования в конкурентной среде. С помощью инновационной емкости «наноинституционального» капитала продуктовых структур ЕАЭС как процесса воспроизводства нематериальных активов можно добиться гибкости при больших масштабах, при этом формирование и цифровое обеспечение конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС», а также развитие иных крупных вертикально интегрированных структур могут дополнять друг друга. Для экономики Евразийского экономического союза может быть крайне выгодным создание устойчивых субконтрактинговых схем, скрепляющих воедино институциональное пространство стран ЕАЭС, состоящее из ключевых для развития отраслей пищевой промышленности АПК.

Применительно к агропромышленному комплексу разработка механизма устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС заключается в следующем.

Во-первых, данный механизм предполагает прежде всего внедрение технологических как базисных, так и улучшающих инноваций и направлен на решение одной из важнейших проблем отечественного АПК – проблемы износа основных фондов.

Во-вторых, реализация механизма требует серьезных капиталовложений в разработку и коммерциализацию новшеств, что предопределяется еще и тем, что агропромышленный комплекс относится к числу капиталоемких отраслей.

В-третьих, специфика механизма заключается в возможности освоения инновационных технологий, увеличивающих рыночную инновационную емкость «наноинституционального» капитала продуктовых структур Евразийского экономического союза.

В-четвертых, в настоящее время большое значение в агропромышленном комплексе имеют процессы, связанные со слияниями и поглощениями, результатом которых является образование интеграционных структур. Специфика инновационных структур заключается в том, что они способны аккумулировать ресурсный потенциал для дальнейшего инновационного развития всей отрасли. В рамках реализации институциональных проектов поставленные цели должны получить воплощение в нормативных правовых актах и программных документах, рассматриваемых в качестве инструментов реализации проектов формирования технологических платформ как эффективного средства инновационного развития регионов с учетом их особенностей.

Кроме того, усложнение экономических отношений, усиление, наряду с технологическими факторами, значимости институциональных факторов экономического развития обуславливает необходимость учета трансакционных издержек и оценки их влияния на воспроизводственный процесс. При этом следует принимать во внимание, что основная часть издержек носит скрытый характер и не отражается в документах финансово-хозяйственной деятельности продуктовых структур, затрудняя их количественную оценку. Поэтому существенным резервом снижения себестоимости продукции является оптимизация и регулирование издержек, что в комплексе с эффективным управлением является одним из ключевых факторов устойчивого развития и конкурентоспособности продуктовых структур [15, 16].

Формирование и цифровое обеспечение конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» позволяет не только снижать трансакционные издержки, но и способствует усилению продовольственной конкурентоустойчивости Евразийского экономического союза. По мере развития рыночной экономики продовольственная конкурентоустойчивость ЕАЭС становится одной из центральных проблем не только экономической, но и социальной жизни.

В рамках Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» формируется также система неформальных экономических институтов, включающих внутрифирменные традиции, непи-

санные правила корпоративного поведения. Все это относится к институциональному капиталу организации. Ценность данного капитала заключается в формировании благоприятного созидательного корпоративного оптимизма, что повышает значение наиболее креативной части персонала, развивает чувство ответственности за общее дело.

Генерация новейших экономических знаний представляет собой институционализированный процесс созидающего познания экономической действительности. Для решения задачи по инновационному обеспечению продовольственной конкурентоустойчивости ЕАЭС необходима система институтов, регулирующих развитие профессионального дискурсивного пространства, а также формирование целевых креативных подгрупп. Формирование и развитие корпоративного знания можно определить как двуединый процесс, включающий интеграцию разрозненных явных знаний в качественно новое, синергетическое знание персонала.

Трансформация явного корпоративного знания в рыночно ориентированное новшество – это институционализированный процесс материализации произведенных внутрифирменных знаний в некое благо при соответствующем оформлении (патентовании, фиксировании в качестве «ноу-хау» и др.). Спецификой данной трансформации является то, что она осуществляется на стыке экономического дискурсивного и рыночного пространств. Именно эта специфика предопределяет, с одной стороны, требуемую систему знаний, а с другой – формирует спрос на соответствующие институты.

Рыночное качество предполагаемого товарного новшества предопределяет необходимость развития маркетинговых знаний. Интеллектуальная составляющая последних должна заключаться не только в точном и корректном исследовании и выявлении потребительских предпочтений. Здесь важно понять, что формирование и цифровое обеспечение конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» – это явление более глубокое и широкое, чем осуществление маркетинговых программ и формирование клиентского капитала. Речь идет не о реальных и потенциальных покупателях, а о том, насколько в принципе принимается либо не принимается создаваемый инновационный продукт и сама корпорация как таковая.

Во-первых, в такой организации формируются и воспроизводятся технологические сети, представляющие собой взаимосвязанное единство разработанных и реально используемых способов создания всего набора корпоративных ценностей – от новейших знаний до конечных, рыночно ориентированных продуктов. Именно здесь наблюдается наиболее тесное взаимодействие компьютерных технологий с технологией производства как таковой. Между тем, система технологических новшеств и принятые правила конвертирования этих новшеств в рамках цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» никак жестко не связаны с компьютерами и, в принципе, могут существовать вне рамок компьютерных технологий. С нашей же точки зрения, появление сетевого принципа построения корпорации стало возможным тогда, когда управление принципиально стало строиться на основах понимания роли и значения инновационного обеспечения продовольственной конкурентоустойчивости ЕАЭС.

Во-вторых в интеллектуально ориентированной корпорации формируются институциональные сети, представляющие собой взаимосвязь множества институтов, обеспечивающих внутрикорпоративный климат. Интеллектуализация экономической деятельности Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» объективирует важнейшую тенденцию развития институциональной корпоративной системы: неформальные институты становятся важнейшими в ее деятельности.

Институциональное предпринимательство в сфере расширенного воспроизводства неформальных норм принимает все более персонифицированные формы и затрагивает прежде всего сферу наноинституционального воспроизводства. Институциональная эволюция экономики обусловлена матрицей, где институты – это правила игры, а организации, которые их создают – это игроки. По мере институционализации экономики она превращается в неформальный институт, в часть общей институциональной системы [17, 18].

Более того, сравнительный анализ рыночной среды в различных секторах экономики позволяет констатировать относительно более высокий уровень турбулентности в сфере инновационной деятельности, что обусловлено ее атрибутивными признаками – высокой интенсивностью и плотно-

стью трансакций, наличием значительных положительных и отрицательных экстерналий и эмерджентно-синергетических эффектов. Необходимость модернизации экономики на базе создания и внедрения инноваций определяется целевыми ориентирами развития государств – членов ЕАЭС, закрепленными в долгосрочных целевых программах.

Инновационную активность корпорации можно трактовать и оценивать как симбиоз компонент, связанных с интеллектуальными ресурсами, т.е. способностью генерировать идеи новшеств, с преобразованием инновационных идей в конечный продукт, с внедрением их в производство и успешной реализацией на рынке. Инновационная активность является важной стратегической характеристикой любого современного предприятия и определяет интенсивность его инновационной деятельности, то есть динамику действий по созданию инновационной продукции и ее коммерческой реализации.

Важно понимать взаимосвязь основных категорий, связанных с инновационной деятельностью, например инновационного потенциала, инновационного климата и инновационной активности. Инновационный потенциал – это совокупность ресурсов всех видов, включая материально-производственные, интеллектуальные, научно-технические и иные, необходимые для осуществления инновационной деятельности, связанной с получением и реализацией новшеств. Потенциал инициирует и обеспечивает необходимыми ресурсами инновационную деятельность корпорации. Иными словами, потенциал компании – это ресурсы, которые используются в процессе функционирования, тогда как инновационная активность – это степень интенсивности деятельности предприятия по реализации его инновационного потенциала.

Инновационную активность будем трактовать как совокупность 3-х составляющих – интеллектуальности, инновативности, инновационности. Интеллектуальность компании определяется наличием научно-технических достижений, интеллектуальных результатов, т.е. это ее научные перспективы. Человеческий капитал – существенная часть интеллектуальности предприятия. От его качества зависит научная перспектива предприятия, поскольку персонал – основной генератор интеллектуальных идей. Уровень развития человеческого капитала существенно влияет на качество и количество интеллектуальных идей.

Инновативность – способность компании стабильно работать в нестабильных условиях внешней среды. Основной характеристикой данного критерия является позитивное восприятие персоналом новшества и в целом инновационной деятельности на предприятии. Само же понимание инновации целиком и полностью зависит от уровня развития персонала предприятия.

Третий критерий оценки инновационной активности предприятия – его инновационность, то есть способность превращать интеллектуальный продукт в новшество, стремление к лидерству в инновационной сфере деятельности. Инновационность как критерий инновационной активности включает в себя количество внедренных инноваций и их качественные характеристики. Любое изобретение, новшество и инновация оценивается с позиций выгоды для предприятия. Это логично, поскольку главная цель любого коммерческого предприятия и отдельного коммерческого проекта – это максимальная прибыль. Высокий уровень инновационности компании является свидетельством активной инновационной деятельности, направленной на регулярное создание и реализацию новшеств. Уровень развития человеческого капитала предприятия влияет на способность эффективно произвести новый продукт и продать его на рынок с максимальной прибылью.

Наличие 3-х вышеобозначенных компонент формирует инновационную активность корпорации. Для стимулирования инновационной активности необходимо воздействие на все ее компоненты, каждая из которых, в свою очередь, существенно зависит от человеческого капитала и уровня его развития. Таким образом, оказывая влияние на развитие человеческого капитала и проводя соответствующие мероприятия, можно стимулировать инновационную активность персонала и всего предприятия в целом.

Максимальным эффектом, с точки зрения обеспечения длительного периода конкурентоспособности и преимущества над конкурентами, обладают продукты, основа которых – интеллектуальный труд сотрудников самого предприятия. Интеллектуальные ресурсы – это вид экономических активов, основой формирования которых являются информация и знания. Главной особенно-

стью интеллектуальных ресурсов можно назвать способность к капитализации, т.е. при увеличении объемов производства продукции с использованием интеллектуальных ресурсов их стоимость увеличивается, а не амортизируется. Интеллектуальные ресурсы включают в себя интеллектуальную собственность, рыночные активы, инфраструктурные активы и человеческий капитал [19].

Организационная структура предприятия, проводящего собственные исследования, включает научные, проектные, конструкторские, технологические и информационные подразделения. Инновационная активность как показатель успешности инновационной деятельности корпорации не может быть оценена без учета факторов, характеризующих эффективность перехода результата интеллектуального труда, т.е. самой идеи, в конечный результат – инновацию (продукт, технологию, услугу и т.д.).

Таким образом, 2-й компонент инновационной активности предприятия, который необходимо стимулировать к росту – это его инновационность, под которой понимается способность превращать интеллектуальный продукт в новшество. Стремление к созданию и реализации инноваций является свидетельством активной инновационной деятельности и высокого уровня инновационности.

Концептуальные положения теории институционального риска выступают результатом коэволюции (сочетания) 2-х направлений исследований, а именно, теории риска и неопределенности, а также теории институтов и институциональных изменений. Институциональное рисковое поле экономических агентов можно трактовать как совокупность институциональных рисков их функционирования. Рост уровня неопределенности внешней среды экономических агентов предопределяет необходимость формирования институтов, обеспечивающих перераспределение риска и снижение транзакционных издержек.

Таким образом, формой реализации институциональных рисков выступает превышение транзакционных издержек проектирования и функционирования институтов, обеспечивающих перераспределение рисков экономических агентов, над транзакционными издержками функционирования последних при полном отсутствии или отсутствии новых (трансформированных) институтов.

В зависимости от масштабов влияния можно выделить институциональные риски на макроуровне, которые подразделяются на наднациональные и национальные; на мезоуровне, которые подразделяются на межрегиональные и региональные; на микроуровне, которые подразделяются на отраслевые и локальные. Наднациональные институциональные риски вызваны дисфункциями наднациональных институтов. Межрегиональные институциональные риски связаны с институтами, регулирующими деятельность экономических агентов различных (нескольких) регионов, административно-территориальных единиц и объединений, а также с несогласованностью институтов различных регионов. Региональные институциональные риски возникают по причине дисфункций институтов определенного региона. Отраслевые институциональные риски связаны с институтами, которые регулируют деятельность экономических агентов, осуществляющих определенный вид инновационной деятельности.

Управление институциональными рисками инновационной деятельности ориентировано на повышение доверия экономических агентов к государству и его институтам развития; укрепление института партнерства и кооперации, в том числе взаимодействий между экономическими агентами, а также государственно-частного партнерства; рост информированности экономических агентов относительно мер государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности.

Вышесказанное подтверждает гипотезу о том, что высокий уровень институциональных рисков препятствует ведению инновационной деятельности, созданию и внедрению инновационных разработок. В то же время на инновационную активность экономических агентов влияет большой диапазон факторов – таких, как ресурсный потенциал, уровень развития человеческого капитала, интегрированность локального экономического пространства в региональные инновационные процессы ЕАЭС. Все это подтверждает, что институциональное пространство Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» конституируется как поле обменов, когда возможные действия, ситуации, наличные обстоятельства, состояния в соответствии с нормативной моделью деятельности становятся условиями или ресурсами, выступая в качестве характеристик субъектности или объектности. Процесс институционализации торговли рассматривается как появление, изме-

нение и накопление признаков зрелых институциональных форм: совершенной структуры и инфраструктуры торговли, разнообразных организационных форм торговой деятельности.

Так, например, производство товаров и оказание услуг должны быть поставлены в прямую зависимость от потребительского рынка. Это означает, что производитель продукции и торговля как посредник в системе «производитель – торговля – потребитель» должны точно знать и прогнозировать потребности населения, изучать его готовность покупать или делать сбережения, выявлять предпочтения и направлять всю деятельность предприятия на удовлетворение покупательского спроса. Сдерживая импорт потребительских товаров, государство должно создавать механизмы стимулирования импорта качественного оборудования и технологий.

Трудноразрешимое противоречие свободы торговли и торгового протекционизма связано с более масштабной проблемой, обострившейся в результате кризиса – проблемой государственного регулирования экономики. В настоящее время в условиях ЕАЭС торговля продолжает оставаться актуальной сферой формирования институциональных условий совершенствования всей рыночной среды и дальнейшей модернизации экономики. Развитие торговли должно осуществляться в направлении системного институционального оформления, при котором она максимально успешно будет справляться с выполнением базовой функции взаимосвязи различных экономических сфер, институтов и организаций, государственных и негосударственных секторов экономики, станет эффективным рычагом экономической политики государств – членов ЕАЭС.

Включение разных по уровню экономического развития стран в процессы глобализации носит неоднозначный характер. С одной стороны, открытость национальной экономики позволяет ей широко участвовать в международном разделении труда, иметь доступ к иностранному капиталу и технологиям, реализовывать свои конкурентные преимущества на мировых рынках. Но, с другой стороны, фактор открытости несет в себе большие риски в периоды финансовых и экономических кризисов, когда в условиях возросшей валютно-финансовой и торгово-экономической взаимозависимости между странами возникает опасность трансмиссии кризисных процессов от пораженных стран на другие государства.

Те страны, экономика которых в наибольшей степени удалена от технологической границы, особенно сильно нуждаются в таких хозяйственных институтах, которые могли бы облегчить осуществление долгосрочных инвестиционных проектов, опирающихся на заимствование передовых технологий; такие институты могут помочь ускоренному преодолению существующего разрыва в темпах роста. В то же время государства, экономика которых приблизилась к технологической границе производственных возможностей, смогут повысить темпы своего роста лишь в том случае, если будут использовать наиболее гибкие хозяйственные нормы и институты, ориентированные на всемерное поощрение предпринимательской инициативы и поиска в сфере новых технологий, в частности, финансового аутсорсинга и венчурного бизнеса.

На текущий момент в продовольственной системе Евразийского экономического союза сложился устойчивый сектор инновационных предприятий, которые становятся опорой по поддержке и продвижению инвестиций и инноваций. Приток инвестиций в реальный сектор экономики ограничивается в первую очередь низкой инвестиционной привлекательностью организаций, которые проводят инновационное освоение научно-технических проектов новых производственных комплексов, техники и технологий, средств труда, технического перевооружения и модернизации. Данное обстоятельство актуализирует вопросы наращивания инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности в первую очередь организаций, осуществляющих научно-исследовательскую и поисковую деятельность в Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС». Все сказанное обуславливает актуальность рассмотрения проблем, связанных с разработкой инструментария инвестиционного обеспечения и инновационной активности предприятий пищевой промышленности АПК.

Инновационно активное инвестиционное предприятие – это структура, интенсивно использующая имеющийся инновационный потенциал как интегрированные в единое целое научно-технические, ресурсные, финансовые и интеллектуальные возможности в направлении инновационных разработок и внедрения новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов;

способная к трансформации и восприимчивая ко всему новому; готовая перенимать и накапливать опыт, полученный как внутри предприятия, так и в продовольственной системе ЕАЭС.

Отличительными особенностями активной инвестиционной структуры являются интенсификация использования инновационного потенциала и непрерывность в создании инноваций и их коммерциализации. Категория инновационно-инвестиционной активности характеризует скорость обновления структурных составляющих продовольственной системы по сравнению со среднеотраслевыми показателями, динамику трансформации знаний в инновационные продукты и услуги. Активное использование инвестиций и инноваций позволяет Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» достичь достаточной степени технологической независимости, обеспечивает повышение ее эффективности и конкурентоустойчивости.

Предприятия корпорации, увеличивающие свою рыночную стоимость, имеют больше возможностей привлекать новый капитал для создания и внедрения инноваций, улучшения качества существующих продуктов, выхода на рынки или создания новых рабочих мест. Инновационный продукт формируется как за счет собственных, так и заемных средств, поэтому структура капитала влияет на эффективность инноваций.

Кроме того, инновация может продаваться как целиком, так и в виде отдельных подсистем и даже элементов. При этом стоимость инновационного продукта как целого необязательно совпадает с суммой стоимостей составляющих его частей в силу эффекта эмерджентности. Стоимость инновации определяется затратами на ее создание и воспроизводство. В цену добавляется оценка неосязаемых активов (ценность гарантии, страховки, лицензии, хорошие взаимоотношения с клиентами и другие нерегистрируемые активы, включая ценность доброго имени корпорации (гудвилл)).

Второй метод оценки эффективности инноваций – затратный, опирающийся на теорию стоимости. Эффективность инновационной деятельности рассматривается с точки зрения текущих и единовременных издержек – метод минимизации или оптимизации затрат.

Третий метод оценки эффективности инноваций – доходный, опирающийся на представление о полезности; потребительная ценность инновации как объекта собственности заключается в способности удовлетворять потребность в получении новых технологий, товаров, рынков, знаний.

Четвертый метод оценки эффективности инноваций – сравнительный или рыночный вытекает из теории спроса и предложения, которое должно отражать свойства рынка и рыночной экономики, в свою очередь, позволяет применить ожидаемые значения к методикам планирования, прогнозирования и моделирования.

Динамика инновационных процессов зависит не только от внутренних процессов экономических предприятий, но и от внешних условий, складывающихся на макро- и мезоуровне. Активизация инновационной деятельности приводит к формированию локальных инновационных систем, нацеленных на гармонизацию интересов государства, бизнеса и научного сообщества. Инновационная активность предприятий на уровне Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» измеряется рядом ключевых индикаторов, характеризующих численность организаций, осуществляющих инвестиционно-инновационную деятельность.

Под инвестиционной привлекательностью инновационно активных структур считаем целесообразным понимать совокупность различных объективных возможностей создания и продвижения на рынок инновационных продуктов, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции, выражающуюся в вариантности максимизации инвестиционного дохода при допустимом уровне риска.

Более того, модернизация инновационно активной инвестиционной структуры позволит обеспечить привлечение инвестиционных ресурсов для организации прорывных исследований и научно-технических разработок, увеличения объема создания новых продуктов и технологий. Считаем, что вся совокупность факторов может быть рассмотрена на 3-х уровнях – региона, сфер экономической деятельности и предприятия. Систематизация факторов дает возможность упорядочить последние по принципу их влияния на инвестиционную привлекательность инновационных организаций Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» и установить вектор ускорения протекания инновационных процессов на уровне отраслей.

Основными факторами, определяющими инвестиционную привлекательность инновационных организаций, являются:

на региональном уровне – государственная поддержка региона, наличие региональной поддержки инновационных проектов, информационная поддержка инновационной деятельности, социально-экономическая стабильность, уровень конкуренции в регионе;

на уровне сфер экономической деятельности – темпы роста потенциала отраслевого рынка, прибыльность отраслевой продукции, уровень налогов и наличие налоговых льгот, капиталоемкость продукции и степень экономического риска;

на уровне организации – эффективность используемых ресурсов, размер оплаты труда, наличие высококвалифицированных кадров, научно-технический потенциал предприятия и его финансовое состояние.

Для анализа инвестиционной привлекательности организаций, осуществляющих создание инновационных продуктов, совокупная оценка может быть получена поэтапно.

На первом этапе следует установить инвестиционную привлекательность организации с позиции анализа ее качественных характеристик и конкурентного окружения. На этом этапе анализируют состояние конкурентной среды, деловую репутацию, устойчивость к изменениям во внешней и внутренней среде, выполняют позиционирование предприятия на уровне отрасли. Данный этап предлагается использовать для определения конкурентной платформы функционирования организации во внешней среде. При этом целесообразно учитывать влияние факторов ограничителей инвестиционной привлекательности.

Второй этап необходим для определения уровня инвестиционной привлекательности инновационных организаций и включает систему аналитических процедур, учитывающих цели и характер развития инновационной деятельности, влияние факторов отраслевого сегмента.

Третий этап – диагностический, который позволяет дать заключительную оценку уровня инвестиционной привлекательности организации на основе расчета коэффициента инвестиционной привлекательности.

Таким образом, резидентами инвестиционно-инновационной платформы Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» станут, с одной стороны, предприятия различных отраслей экономики, осуществляющие создание инноваций, с другой – инвесторы, заинтересованные во вложении капитала в инновационные проекты. Более того, моделирование инвестиционного процесса базируется на многоаспектности его развития и включает 5 модулей. Содержание первого модуля заключается в интерпретации инвестиционного процесса как сложной, динамической системы с обратной связью и, одновременно, как элемента более общей системы – экономики региона ЕАЭС.

Вместе с тем инвестиционный процесс имеет двойственную природу. Материализуясь в основные фонды, инвестиции в сочетании с фактором труда формируют валовой региональный продукт, от величины которого зависят валовые накопления, трансформированные затем снова в инвестиции в основной капитал и т.д. Второй модуль включает исследование особенностей среды протекания инвестиционного процесса в рассматриваемом регионе на основе сравнительного анализа макропоказателей близлежащих регионов.

Третий модуль предполагает изучение движения инвестиций в региональной экономике в условиях изменчивой рыночной конъюнктуры с помощью построения агрегированных моделей. При этом инвестиционные процессы в этих зависимостях выступают одновременно и как результирующие, и как объясняющие показатели. Ключевой момент четвертого модуля – исследование проблемы эффективности инвестиционных вложений в региональную экономику на основе экономико-математического моделирования оценки его результативности. Наконец, в пятом модуле моделируется и прогнозируется поведение параметров инвестиционного процесса под воздействием меняющихся значений макропоказателей; строится система моделей, описывающих влияние инвестиционного процесса на устойчивость региональной экономики.

Таким образом, инвестиционный процесс является одним из основных аспектов функционирования региональной экономики, определяя уровень ее технической основы и материального производства и, в конечном итоге, ее эффективность. Инвестиционный процесс может быть представлен

в виде открытой динамической системы с обратной связью, одновременно являющейся подсистемой экономики региона.

Результатом инвестиционного процесса является величина валового регионального продукта (выпуск), полученная в ходе осуществления различных видов экономической деятельности. В то же время одна из составляющих валового регионального продукта – валовая добавленная стоимость, что характеризует двойственность инвестиционного процесса. Величина инвестиций в основной капитал экономики региона является главенствующим фактором в процессе моделирования инвестиционных процессов.

Кроме того, целесообразно рассматривать инвестиционную привлекательность отраслевого продуктового подкомплекса как самостоятельную экономическую категорию, которая характеризуется не только финансовой устойчивостью организации, но и конкурентоспособностью продукции, уровнем инновационной деятельности. Основным признаком экономического роста макроэкономической системы является расширенное воспроизводство, а фактором – инвестиционная (прямые инвестиции) и инновационная деятельность.

Под стратегией инновационной и инвестиционной деятельности следует понимать систему планов целенаправленных мер организационно-распорядительного, законодательного и экономического характера, способствующих комплексному развитию науки, техники, интенсификации инновационной активности хозяйствующих субъектов, проявляющейся в росте числа коммерчески успешных (самоокупаемых) и конкурентоспособных проектов, реализуемых на национальном и международном рынках инноваций.

На основании выявленных подходов инвесторов к принятию решения об инвестировании, сущности инвестиционных процессов и характера влияния на них инвестиционного потенциала были разделены понятия инвестиционного климата и привлекательности. Так, инвестиционный климат отражает благоприятствование инвестиционного потенциала продовольственной системы в целом для всех инвесторов. Инвестиционная привлекательность же отражает субъективное восприятие инвестиционных условий тем или иным инвестором.

Инвестиционный потенциал следует рассматривать в 2-х аспектах. Первый из них достаточно традиционный – это наличие и доступность инвестиционных ресурсов. Второй аспект – наличие эффективных потенциальных инвестиционных проектов. Инвестиционный потенциал предприятий Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» представляет собой реальные способности хозяйствующего субъекта обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических задач на основе использования системы инвестиционных ресурсов.

Особенность инвестиционного потенциала как инструмента модернизации региональной экономики и катализатора развития – это эффекты, получаемые от инвестиционного потенциала, способствующие не только технологическому обновлению, но и несущие в себе значительный потенциал экономических выгод в виде интеграции национальной экономики в мировое хозяйство. Очевидно, что для эффективного управления региональным структурно-инвестиционным развитием необходим максимально возможный учет всех аспектов проблемы в их взаимосвязи и целостности, выделении главного и существенного, определении характера связи между аспектами, свойствами, характеристиками, т.е. системный подход. Алгоритм региональных особенностей экономического развития и инвестиционной привлекательности региона включает следующие этапы.

1. Изучение конъюнктуры инвестиционного рынка региона, для чего строится система мониторинга в виде набора индикаторов инвестиционной привлекательности отдельных рынков и объектов. Макроэкономическое исследование инвестиционного рынка направлено на оценку инвестиционного климата региона и включает изучение прогнозов национального дохода и объемов производства агропромышленной продукции, законодательного регулирования инвестиционной деятельности.

2. Исследование инвестиционной привлекательности отдельных отраслей АПК направлено на изучение их конъюнктуры, динамики и перспектив потребностей рынка в продукции этих отраслей. Основным показателем оценки инвестиционной привлекательности отраслей принимается уровень прибыльности, возможность экономии на масштабах производства, количество конкурентов и покупателей. Оцениваются также перспективы развития отрасли и уровень инвестиционных рис-

ков. Следовательно, информация, полученная в результате оценки и прогнозирования основных инвестиционных показателей, позволяет разработать стратегию развития экономики региона, стратегию привлечения прямых иностранных инвестиций и соответствующий механизм управления ими.

Более того, совокупность движения ресурсов в инвестиционном пространстве агропромышленного комплекса проявляется на уровне субъектов хозяйствования и представляет собой кругооборот производственных инвестиций, обособляясь на отдельные стадии, порождает кругооборот финансовых инвестиций. В конечном итоге это приводит к слиянию, неразделимости потоков производственных и финансовых инвестиций и формированию на базе единичных кругооборотов единой инвестиционной системы.

Условия осуществления инвестиционного процесса в инвестиционном пространстве агропромышленного комплекса приобретают специфические формы, отражающие особенности взаимодействия субъектов и объектов инвестирования – наличие дифференцированного по формам собственности инвестиционного капитала, многообразие субъектов инвестиционной деятельности в аспекте институциональной организации, разделение функций государства и частных инвесторов в инвестиционном процессе, наличие разветвленной сети финансовых посредников, способствующих реализации инвестиционного спроса и предложения; распределение инвестиционного капитала по объектам инвестирования в соответствии с критериями оценки их привлекательности для инвесторов.

При создании единого инвестиционного пространства (поля) важен учет влияния факторов, формирующихся на всех стадиях инвестиционного цикла, а также факторов, воздействующих на эффективность производственной системы агропромышленного комплекса со стороны всех участников инвестиционного процесса. Практически любые инвестиции в большей или меньшей степени являются рисковыми. Инвестиционный риск – это вероятность отклонения величины фактического дохода от ожидаемого.

Инвестиционная деятельность в АПК как разновидность коммерческой имеет ряд особенностей, которые следует учитывать при определении и прогнозировании риска: инвестиции могут направляться в самые различные инвестиционные мероприятия, которые существенно разнятся как по степени доходности, так и по риску, поэтому возникает необходимость оптимизации портфеля инвестиций по этим критериям; на результаты инвестиционной деятельности влияют самые разнообразные факторы, которые отличаются между собой как по степени влияния на уровень риска, так и по неопределенности; жизненный цикл инвестиционного проекта может быть довольно значительным, исчисляемым несколькими годами, и в этих условиях очень трудно учесть все возможные факторы и их влияние на доходность и величину риска инвестиций.

Рассматривая инвестиционное пространство как многоуровневую, сложную, многофункциональную экономическую систему, при ее формировании и развитии следует использовать факторы, обеспечивающие ее системную рациональность. Связи между субъектами и объектами инвестиционной деятельности разнообразны, но необходимо выделить из них системообразующие и выявить характер их проявления в изменяющейся среде инвестиционного пространства.

Дефицит ресурсов – это общее свойство экономических систем, находящихся в режиме развития, поэтому важным условием системной организации инвестиционной деятельности является развитие производства по приоритетным направлениям. В самом общем смысле приоритет – это рычаг структурных, ассортиментных, качественных сдвигов, ускоряющих движение системы к стратегической цели.

Таким образом, инвестиционные приоритеты, как правило, определяют судьбу предприятия или региональной системы в будущем, через воздействие на инвестиционные приоритеты можно ориентировать экономику на реконструкцию производства, повышение его технического и инновационного уровня. В свете изложенного продолжают оставаться актуальными проблемы поиска механизмов и инструментов, позволяющих, с одной стороны, придать прогрессивный динамизм развитию структурообразующих отраслей, с другой – обеспечить их высокую конкурентоустойчивость как на внутренних рынках, так и, что более важно, на зарубежных.

Предложенный подход позволяет выделять множество разнообразных видов и форм структурообразования Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» в аспекте инструментов

цифровой экономики, упорядочивая их определенным образом, систематизируя на основе «структурообразующей платформы». Под конкурентоустойчивой структурообразующей платформой следует понимать системные компоненты, которые являются наиболее развитыми с точки зрения продуктивности, эффективности и конкурентоустойчивости.

Дополнительные возможности для развертывания представлений о конкурентоустойчивой структурообразующей платформе можно реализовать за счет более широкого подключения аппарата системной методологии, а также применения к исследованию платформы теории динамических информационных систем, например для создания единой комплексной структуры прослеживаемости продукции на всех стадиях ее жизненного цикла. Высказанные предложения имеют методологическое значение, подчеркивая роль переносов знания в междисциплинарных исследованиях сложных социально-экономических объектов, включая конкурентоустойчивые структурообразующие платформы функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза.

В теоретическом отношении проблема поиска ресурсов по формированию конкурентоустойчивых структурообразующих платформ функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы ЕАЭС в современных условиях качественно изменяется благодаря глубоким и взаимосвязанным преобразованиям, инициированным на различных уровнях организации хозяйственных связей в аспекте прослеживаемости продукции на всех стадиях ее жизненного цикла. В условиях обострения пространственной конкуренции и действия ограничений допуска к внешним финансовым и технологическим рынкам возрастает значение внутренних ресурсов по формированию Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» для производства продукции нового поколения с заданными характеристиками качества.

Скорость и глубина преобразований современной цифровой экономики обуславливают фокусирование научного поиска на аспекте генерации перспективных ресурсов развития продовольственной системы Евразийского экономического союза. В данном отношении приоритетное значение приобретают возможности территориальной сферы в развитии Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС», в формировании конкурентоустойчивых структурообразующих платформ функционально новых подкомплексов, в том числе и для производства продуктов с заданными характеристиками качества.

Следует также отметить, что современное производство демонстрирует устойчивые тенденции к реализации идеи «облачные» технологии в ареале конкурентоустойчивых структурообразующих платформ», будь то объединение нескольких независимых производств (или этапов производства) в один сложный производственный комплекс или добавление новых процессов к уже существующей совокупности. В настоящее время имеется ряд хорошо изученных способов проектирования объединенных систем, когда между интегрируемыми системами существует стабильный интерес, исходный код каждого из включенных в интеграцию. Именно эти осложненные обстоятельства формируют предметную область реализации идеи «облачные» технологии в ареале конкурентоустойчивых структурообразующих платформ».

Теоретико-правовое исследование интеллектуальных прав приобретает в данной области особую актуальность, поскольку ускоренное развитие технологий обусловило переход к экономике, основанной на знании. Наиболее серьезным вызовом для системы регулирования интеллектуальных прав является необходимость адаптации к новым технологиям, таким, как «облачные» вычисления, биоинформатика и биофармакология. Как показывает практика, точечные, фрагментарные изменения, которые вносятся в законодательство об интеллектуальной собственности, оказываются недостаточными и не могут обеспечить необходимые условия для поступательного развития инновационной экономики.

Основная роль государства заключается в обеспечении эффективной защиты интересов авторов посредством публично-правового вмешательства в частно-правовые отношения и технологии. Хотя сами по себе технологии нейтральны, их применение несет в себе как риски, так и потенциальные возможности. Господствующая парадигма интеллектуальных прав предопределяет использование новых технологий преимущественно для целей предупреждения и пресечения правонару-

шений посредством ограничения доступа, фильтрации, мониторинга и блокирования контента в информационно-коммуникационной сети «Интернет».

Однако технологии могут использоваться также для снижения административных расходов и транзакционных издержек посредством упрощения процедур, связанных с регистрацией и лицензионным использованием объектов интеллектуальной собственности. Реализация данной возможности требует переосмысления господствующей парадигмы развития инновационных направлений цифровой экономики. Например внедрение смарт-контракта – это механизм автоматического выполнения условий договора с помощью компьютерной программы.

В этой связи становится очевидным, что жесткие варианты интеграции не подразумевают дальнейшего развития. Иными словами, если для существующей интеграции значительно увеличится объем интеграционного потока или в процессе эксплуатации системы потребуется добавить к ней дополнительные задачи, решить это можно будет только полной перестройкой подсистемы с привлечением команды программистов. Структуризация систем путем реализации идеи «облачные» технологии в ареале конкурентоустойчивых структурообразующих платформ», а также применения к исследованию платформы теории динамических информационных систем, например для создания единой комплексной структуры прослеживаемости продукции на всех стадиях ее жизненного цикла, представляется экономически оправданной.

Технологии, использующие концепцию «структурообразование на базе «облачных» вычислений», становятся все более популярными и перспективными, так как «облака» являются одним из наиболее интересных направлений для Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» в сфере ИТ. По сути, «облачные» вычисления – это способ создания новых бизнес-моделей, когда у производителей ИТ-продуктов, в том числе в регионах, появляется возможность быстрого предложения рынку своих услуг и малозатратного способа воплощения своих бизнес-идей. Поддержка «облачных» вычислений в ареале структурообразующих платформ в сочетании с инвестициями создают быстроразвивающуюся систему инновационных производств. На современном ИТ-рынке данная технология является быстроразвивающейся и важной для реализации идеи «облачные» технологии в ареале структурообразующих платформ».

Следует также отметить, что возросший интерес к формированию конкурентоустойчивой структурообразующей платформы функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза основан на ее отличительной особенности, связанной с возможностью мобилизации имеющихся ресурсов, научной, производственно-технологической инфраструктуры для успешной реализации совместных проектов участниками платформы. Однако подходы к структурообразованию требуют совершенствования методологии, позволяющей идентифицировать структурообразующую платформу, оптимально выстраивать взаимоотношения между ее участниками, с государственными структурами, управлять взаимодействием для повышения эффективности функционирования платформы как новой организационной формы Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

Формирование продуктовых структур в ареале платформы, основанное на взаимовыгодном сотрудничестве путем внедрения смарт-контракта, способствует росту производства, внедрению инновационных технологий по совершенствованию и развитию методологической базы для оценки соответствия показателей безопасности и качества пищевой продукции, в том числе и для производства продукции нового поколения с заданными характеристиками качества, снижению транзакционных издержек и повышению конкурентоспособности участников Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

При анализе феномена «конкурентоустойчивость» нами был сформулирован следующий постулат: отдельно взятые неустойчивые системы могут быть соединены таким образом, что они вместе образуют устойчивую систему, получившую название «конкурентоустойчивая структурообразующая платформа». Устойчивость хозяйственных связей участников как отличительная характеристика структурообразования основана, во-первых, на заинтересованности экономических субъектов во взаимодействии, во-вторых, на присутствии участника структуры, выступающего ядром и инициатором такого объединения организаций.

Структурообразующие платформы имеют условия для быстрого освоения и распространения инновационных процессов в силу следующих обстоятельств: готовности участников быстро реагировать на изменения внешней среды и потребности покупателей, наличия более легкого доступа к новым цифровым технологиям, сниженных издержек на осуществление НИОКР в результате кооперации участников, наличия конкурентной среды, позволяющей постоянно сравнивать деятельность с таковой другого аналогичного формирования. Конкуренция порождает желание к совершенствованию и развитию, а соконкуренция предусматривает временный отказ от соперничества и предполагает налаживание сотрудничества и партнерских отношений для получения экономических преимуществ.

Среди классификационных признаков конкурентоустойчивой структурообразующей платформы функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза можно отметить следующие: географический охват, плотность, ширина, глубина, потенциал роста, инновационная способность, механизм координации, стадия развития, тип связей, способность генерировать инвестиционные, инновационные и интеграционные поля, широта охвата, сила конкурентных позиций, уровень технологического развития, динамика развития, инициативность формирования, сфера деятельности, структура взаимосвязей, тип поведения на рынке, внутренняя структура, масштаб деятельности, способ возникновения, характер обслуживаемого рынка.

Эффективность деятельности конкурентоустойчивой структурообразующей платформы характеризует сила конкурентных позиций предприятий, которые представляют собой источник экономического роста и играют важную роль в развитии национальной и региональной экономики, при этом эффективность развития региона зависит от тех позиций, которые занимают в его экономике конкурентоспособные субъекты хозяйствования, они определяют основополагающие задачи ведения бизнеса в регионе, обеспечивают новый способ мышления в экономической сфере и развитии ее организации, позволяя пересмотреть значение и функции бизнес-субъектов, государственных органов в продвижении цифровой экономики.

Процессы структурообразования имеют положительные эффекты для субъектов Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» – кумулятивный, стабилизационный, адаптационный, инерционный и эффект «сверхподъемной» эмерджентности. Структурные объединения предприятий предоставляют преимущества не только их участникам, но и весьма привлекательны для инвесторов.

Для последних можно выделить следующие преимущества структурообразующей платформы: наличие трудовых ресурсов с квалификацией и опытом, наличие специализированной цифровой информации, концентрация финансовых услуг, наличие инфраструктуры, удовлетворяющей нужды инвестора; наличие поддержки власти; высокий уровень мотивации и инновационного потенциала в силу того, что действует внутрискрутурная конкуренция. Формирование платформы должно иметь документальное сопровождение, в качестве примерного перечня необходимых документов можно представить соглашение о формировании платформы, стратегию ее развития, управленческую структуру платформы, положение об управляющих компаниях по зонам ответственности, положение по взаимодействию участников платформы на основе смарт-контракта – механизма автоматического выполнения условий договора с помощью компьютерной программы.

При этом важна регулирующая роль государства в формировании интегрированных структур. Активное участие региональных органов власти в процессе принятия решений в интегрированных объединениях является действенным инструментом, стимулирующим формирование интегрированных связей, позволяющим формировать целевые и комплексные программы регионального социально-экономического развития с применением инструментов цифровой экономики. Управлению структурными объединениями присущи определенные свойства – наличие выделенных управленческих структур со своим персоналом, разделение прав собственности и полномочий управления. Отличительной чертой управления в структурообразующей платформе является то, что его объектом является деятельность самостоятельных, независимых друг от друга, находящихся во взаимодействии хозяйствующих субъектов, реализующих в интегрированном объединении свои функции.

По нашему мнению, управление структурными объединениями в ареале Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» – это совокупность мероприятий, методов и инструментов, позволяющих формировать, координировать и контролировать взаимовыгодные экономические отношения субъектов интеграции для достижения поставленных целей с учетом воздействия факторов внешней среды, а также инновационных технологий по совершенствованию и развитию методологической базы для оценки соответствия показателей безопасности и качества пищевой продукции, в том числе и для производства продукции нового поколения с заданными характеристиками.

Основная стратегическая цель Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» – это повышение конкурентоспособности, обеспечение устойчивого развития и эффективной деятельности как участников, так и объединения в целом. При управлении структурами платформы основные действия должны быть направлены на формирование, поддержку и развитие связей между субъектами объединения, что, в свою очередь, будет способствовать развитию корпорации и ее участников. Развитие данной структуры должно выстраиваться на определенных принципах, использование которых позволит осуществлять эффективное управление для достижения высоких результатов деятельности предприятий на различных стадиях их жизненного цикла. Координация и самоорганизация, а также внутрискрутурная конкуренция и сотрудничество являются теми принципами, на основе которых устанавливаются правила взаимодействия участников корпорации на основе механизма автоматического выполнения условий договора с помощью программного обеспечения.

Эффективное функционирование организаций Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» базируется на скоординированных действиях ее участников, которые работают не обособленно, а находясь во взаимосвязи друг с другом, поэтому особую значимость приобретает реализация принципа координации. Управляя объединением организаций, необходимо помнить, что данное образование ориентировано на повышение конкурентоустойчивости и интенсивный экономический рост, а главным локомотивом развития при этом являются инновации. Управленческим органам требуется создать условия, способствующие внедрению и распространению инноваций, обеспечивающих максимальный эмерджентно-синергетический эффект, при котором эффект в одной отрасли позволяет создать благоприятные предпосылки в смежных отраслях.

Таким образом, современный этап эволюционного процесса обозначил формирование феномена «конкурентоустойчивые структурообразующие платформы функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза», в основе которого – реакция хозяйственных систем на качественно новые технологические вызовы. Формирование платформ обуславливает увеличение потребностей в субъектных ресурсах развития региональной системы, представляющих собой ресурсы развития различных видов и форматов предпринимательской деятельности на данной территории; ресурсы дифференциации и интеграции всего многообразия организаций региональной системы в целом как интеграционного субъекта.

Функция генерации совокупного креативного потенциала Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» востребована условиями формирования конкурентоустойчивых структурообразующих платформ, поскольку она обеспечивает следующие эффекты: переключение на сферу бизнеса, наделение предпринимательским потенциалом структурных образований различного уровня. Сфера бизнеса, обладая значительным творческим потенциалом, адаптивностью к новшествам, обеспечивает генерацию совокупного креативного потенциала системы предпринимательства посредством участия в процессе создания новых институтов, контрактов, статусов, которые направлены на создание благоприятного институционального контура, создающего возможности развития предпринимательства на территории; генерации новых знаний и приращения ключевых компетенций, которые, включаясь в экономический оборот территориальных ресурсов, способствуют ускорению процессов смены модели роста; создания спроса на инновационные технологии, на основе которых воспроизводится интеллектуальный капитал региона.

Межрегиональный характер Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» обусловлен следующими причинами: наличие большого количества организаций, применяющих информационные технологии в своей деятельности, позволяет организовать гибкие команды, осуществляющие реализацию креативных проектов с наибольшим эффектом; взаимовыгодная кооперация на основе сетевой интеграции субъектов бизнеса позволяет создать межрегиональную структурообразующую платформу с центрами интенсивного развития интеллектуального капитала, в которых будут сосредоточены базы знаний, информационные технологии, консалтинговые центры сферы бизнеса.

Заключение

1. На современном этапе условия и факторы эффективной реализации интеграционных инициатив в АПК целесообразно реализовывать в рамках моделей формирования конкурентоустойчивых структурообразующих платформ функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза, включающих сочетание 3-х основных параметров интеграционных трансформаций в том или ином регионе – предприятий (со специфическими интересами и ресурсами), процессов их взаимодействия и институциональной среды, их регулирующей.

2. Структурообразующая платформа, генерируя инновационные изменения, создает в агропродовольственной системе внутренний источник развития и перехода АПК в новое качественное состояние. В данной связи актуальным является создание платформенных условий, стимулирующих замкнутый процесс создания инновационных продуктов от идеи, становления компетенций, специализированного взаимодействия, организационных и финансовых решений по выходу и закреплению на реальных рынках.

3. Структурообразующая платформа включает в себя всю совокупность необходимых мер по формированию и поддержанию инновационного взаимодействия субъектов – организационных, финансовых, юридических, маркетинговых, кадровых, социально-экономических, информационных. С позиции платформ как инновационного института важным является выработка критериев устойчивости инновационных взаимодействий, поддержки новых компаний и разработок, их прототипирования и апробации, прибыльного производства, закрепления принципов открытости, инструментов роста эмерджентных свойств платформы, воспроизводимых постоянно, интерактивно и в реальном времени.

4. Выдвинута концептуальная идея исследования заявленной научной проблемы в контексте перехода к «облачным» вычислениям в ареале структурообразующих платформ, исходя из данной идеи, предложен методологический подход к исследованию внутренних ресурсов Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» по формированию функционально новых подкомплексов:

анализ сфокусирован на субъектном компоненте региональной системы, представленной с помощью теории воспроизводства, теории конкуренции, теории социально-экономических трансформаций;

для получения результатов исследования привлечены познавательные возможности теории структурообразования, теории сетевых отношений, теории когнитивной цифровой экономики на основе смарт-контракта – механизма автоматического выполнения условий договора с помощью компьютерной программы.

5. Евразийская продовольственная корпорация «ПродЕАЭС» является современным подходом к использованию имеющегося инструментария развития региона. Основным содержанием такой стратегии является переориентация мер государственной поддержки с помощью отдельным предприятиям и отраслям на развитие взаимоотношений между субъектами хозяйственной деятельности территории независимо от их отраслевой принадлежности. Для организации полного технологического цикла производства конечного продукта в структуре платформы присутствуют предприятия, работающие во всех звеньях цепочки создания стоимости конечной продукции.

6. Научная новизна результатов исследования состоит в разработке методологических подходов и инструментария раскрытия и реализации ресурсов цифровой экономики при формировании конкурентоустойчивых структурообразующих платформ функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза, а также развитии методологической базы для оценки соответствия показателей безопасности и качества пищевой продукции, в том числе и для производства продукции нового поколения с заданными характеристиками. Сказанное свидетельствует о необходимости введения в научный оборот определения «конкурентоустойчивые структурообразующие платформы функционально новых подкомплексов агропродовольственной системы Евразийского экономического союза» как новых форм разделения труда, ориентированных на инновационное развитие за счет базовых технологий нового технологического уклада с использованием инструментов цифровой экономики.

7. Разработка механизма устойчивого сбалансированного развития продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС позволит выделить преимущества, определяющие конкурентные позиции хозяйствующих субъектов на региональном, национальном и международном уровнях, обеспечивающие рост масштабов и динамики инвестиционной и инновационной активности. Отдельной проблемой представляется необходимость изучения условий, мероприятий и инструментов формирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

8. Функционирование продуктовых структур в рамках институционального пространства продовольственной системы ЕАЭС, с одной стороны, снижает барьеры внедрения передовых разработок в производство, с другой – способствует развитию технических инноваций (технологических платформ), повышает конкурентоспособность, оказывает позитивное влияние на инновационные процессы и экономику в целом. На стратегическом уровне технологические платформы, основанные на приоритете генерирования прорывных технологий, способны играть роль базисных инноваций в Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС».

9. В качестве важной задачи по усилению продовольственной конкурентоустойчивости стран ЕАЭС следует рассматривать разработку теоретических основ проектирования и цифрового обеспечения конкурентоустойчивости Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС». Научно-практический концепт при формировании последней заключается в последовательном решении следующих задач:

- во-первых, этап выбора вектора формирования и развития внутрифирменных институтов;
- во-вторых, этап непосредственного институционального проектирования, в ходе которого создаются новейшие институты;
- в-третьих, внедрение инновационных институтов в практику социально-экономических трансакций;
- в-четвертых, мониторинг используемых институтов, а также оценка их влияния на созидательный процесс;
- в-пятых, корректировка и изменение действующих институтов.

10. Под стратегией инновационной и инвестиционной деятельности следует понимать систему планов целенаправленных мер организационно-распорядительного, законодательного и экономического характера, способствующих комплексному развитию науки, техники, интенсификации инновационной активности хозяйствующих субъектов, проявляющуюся в росте числа коммерчески успешных (самоокупаемых) и конкурентоспособных проектов, реализуемых на национальном и международном рынках инноваций. Региональная структурно-инвестиционная система – это инвестиционное пространство, представляющее собой целостную совокупность взаимосвязанных элементов (материальные ресурсы, средства производства, объекты интеллектуальной собственности – инвестиционные ресурсы, финансово-кредитные и инвестиционные учреждения – субъекты инвестиционной деятельности), направленных на активизацию инвестиций в основной капитал в таких видах экономической деятельности агропромышленного производства, которые обеспечат устойчивое развитие региона.

11. Совокупность движения ресурсов в инвестиционном пространстве Евразийской продовольственной корпорации «ПродЕАЭС» проявляется на уровне субъектов хозяйствования и представляет собой кругооборот производственных инвестиций, обособляясь на отдельные стадии, порождает кругооборот финансовых инвестиций. В конечном итоге это приводит к слиянию, неразделимости потоков производственных и финансовых инвестиций и формированию на базе единичных кругооборотов единой инвестиционной системы.

12. По мере становления и усиления межгосударственной экономической интеграции особую актуальность приобретают наднациональные программы (проектирование Евразийского агропродовольственного кластера или транснациональной продовольственной корпорации), которые призваны обеспечивать консолидацию ресурсов для удовлетворения интересов стран – участниц объединения, управляемое развитие специализации, усиление продовольственной конкурентоустойчивости. Межгосударственные программы активно реализуются в Союзном государстве Беларуси и России, в том числе в агропромышленной сфере (программа «Инновационное развитие производства картофеля и топинамбура»; научно-техническая программа «Разработка технологий и организация опытного производства высокоэффективных и биологически безопасных лекарственных средств нового поколения и пищевых продуктов на основе лактоферрина человека, получаемого из молока животных-продуцентов» («БелРосТрансген-2» и др.).

13. Специфика агропромышленного производства вызывает необходимость разработки проекта «Доктрина инновационного обеспечения продовольственной конкурентоустойчивости Евразийского экономического союза до 2040 года». Реинжиниринговое проектирование последней представляет собой переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процессов с целью улучшения таких важных показателей, как стоимость, качество, уровень сервиса на основе качественного нового взаимодействия различных сфер агропродовольственной системы с применением современных информационных и коммуникационных технологий.

14. Изучение сущности инновационного обеспечения продовольственной конкурентоустойчивости представляет научный интерес как достаточно новый подход к структурированию продовольственной системы ЕАЭС в условиях инновационной трансформации агропромышленного комплекса. Понятие «инновационное обеспечение продовольственной конкурентоустойчивости» отражает будущий образ предприятий и их конкурентоустойчивое взаимодействие на основе цифровых технологий от межотраслевого сахаропродуктового кластера полного цикла до Евразийской транснациональной агропродовольственной корпорации, нацеленных на обеспечение инновационной трансформации АПК, с учетом изменений внешней и внутренней среды в пространственно-временном аспекте, заключающем в себе технологический, предпринимательский, стратегический и управленческий признаки.

15. С позиции инновационного обеспечения национальной продовольственной конкурентоустойчивости нужна выверенная, глубоко обоснованная и продуманная долгосрочная стратегия устойчивого развития агропромышленного комплекса. Причем на это потребуются значительные средства, и решить это под силу только государству, которое полностью возьмет на себя финансирование этого стратегического проекта. Посредством комбинирования взаимодополняющих технологий возникает дополнительная ценность, а также формируется добавленная стоимость, под которой понимают объем ресурсов, образующийся непосредственно на предприятии и выражающийся через совокупный объем заработной платы, прибыль, финансовые расходы по выплате процентов за привлеченные кредитные ресурсы, а также амортизационные отчисления, когда речь идет о возобновляемой стоимости благодаря эффективному использованию производственных мощностей предприятий.

16. Организационно-экономический механизм сбалансированного развития Белорусской национальной продовольственной корпорации «Здоровое питание» в рамках институционального пространства продовольственной системы – это системный набор мероприятий, рычагов, инструментов, институтов, обеспечивающих технологический, организационный, управленческий прорыв в новое технологическое пространство, переход на новую технологическую платформу, увеличивающую рыночную стоимость предприятия.

17. Формирование Белорусской национальной продовольственной корпорации «Здоровое питание» путем применения новейших технологий, построенных на использовании признаков транспозиционной комбинаторики (программируемости и алгоритмичности), повышает скорость и многообразие процессов кластеризации, что в целом открывает принципиально новые и более широкие возможности транспозиционного кластерообразующего взаимодействия агропромышленных организаций, роста эффективности производства и развития экономики в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гусаков, В. Г. Конкурентоустойчивое развитие производства продуктов здорового питания в предприятиях пищевой промышленности Беларуси / В. Г. Гусаков, А. В. Пилипук // НАН Беларуси, Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2018. – 367 с.
2. Ловкис, З. В. Инновационное развитие пищевой промышленности: аспекты теории и практики / З. В. Ловкис, Ф. И. Субоч, Е. З. Ловкис // Научно-практ. центр НАН Беларуси по продовольствию. – Минск: ИВС Минфина, 2019. – 528 с.
3. Субоч, Ф. И. Инновационное развитие подкомплексов функционального назначения пищевой промышленности / Ф. И. Субоч, Е. З. Ловкис // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2018. – № 1(39). – С. 57–61.
4. Гусаков, Е. В. Научные основы и организационно-экономический механизм эффективного функционирования кооперативно-интеграционных объединений в АПК / Е. В. Гусаков – Минск: Беларус. навука, 2015. – 206 с.
5. Гусаков, Е. В. Теория и методология создания и обеспечения эффективного функционирования кластерных структур в АПК / Е. В. Гусаков – Минск: Беларус. навука, 2020. – 381 с.
6. Пилипук, А. Концептуальные основы развития кластерного институционального пространства продовольственной системы Евразийского экономического союза / А. Пилипук, Е. Гусаков, Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2016. – № 7. – С. 3–8.
7. Пилипук, А. Научные подходы по формированию кластерообразующей платформы продовольственной системы / А. Пилипук, Е. Гусаков, Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2017. – № 8. – С. 2–10.
8. Субоч, Ф. Цепочка добавленных ценностей кластерообразующих платформ / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2017. – № 9. – С. 2–20.
9. Субоч, Ф. «Облачные» технологии в ареале кластерообразующих платформ / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2017. – № 11. – С. 2–19.
10. Субоч, Ф. Методологические подходы по сбалансированному развитию конкурентоустойчивых кластерообразующих платформ технологий здорового питания в аспекте экономики инноваций / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2019. – № 4. – С. 2–26.
11. Пилипук, А. В. Конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности Беларуси в условиях построения Евразийского экономического союза / А. В. Пилипук; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2018. – 237 с.
12. Субоч, Ф. Исследование рычагов и механизмов, формирующих потенциал инновационного развития предприятий агропромышленного комплекса / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2019. – № 8. – С. 3–23.
13. Субоч, Ф. Эффективные формы кластерообразующего взаимодействия предприятий агропромышленного комплекса в аспекте инструментов цифровой экономики / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2019. – № 10. – С. 3–22.
14. Гусаков, В. Г. Продовольственная конкурентоспособность как стратегия устойчивого инновационного развития АПК / В. Г. Гусаков, Ф. И. Субоч // Весці НАН Беларусі. Сер. агр. навук. – 2007. – № 2. – С. 5–11.
15. Субоч, Ф. И. Инновационная система национальной продовольственной конкурентоспособности: состояние и перспективы развития / Ф. И. Субоч; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2013. – 291 с.
16. Пилипук, А. Концептуальные основы развития кластерного пространства продовольственной системы Евразийского экономического союза / А. Пилипук, Е. Гусаков, Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2016. – № 7. – С. 2–8.
17. Субоч, Ф. Транспозиционное взаимодействие предприятий на основе конверсионных кластерообразующих смарт-платформ / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2020. – № 1. – С. 11–31.
18. Ловкис, З. В. Научные основы технологической интеграции предприятий пищевой промышленности агропромышленного комплекса / З. В. Ловкис, Ф. И. Субоч, Е. З. Ловкис. – Минск: ИВЦ Минфина, 2020. – 384 с.
19. Субоч, Ф. Перспективы развития и особенности ассоциативной концепции при построении новейших транспозиционных структур, включая кластеры / Ф. Субоч // Аграрная экономика. – 2020. – № 3. – С. 20–40.

Елена ГРУЗИНСКАЯ

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, Минск, Республика Беларусь
e-mail: agreconst@mail.belpak.by*

УДК 338.434

Оценка необходимости государственной поддержки аграрной сферы Республики Беларусь

Выявлены корректирующие показатели, дифференцирующие территории по уровню развития, которые позволят более корректно определить степень реализации сельскими территориями функций в социальной сфере и обосновать необходимость их государственной поддержки. Предложены комплексные показатели оценки необходимости государственной поддержки на основе типологии сельских территорий от уровня их развития, которые обеспечат переход государственного ценового регулирования с прямой поддержки сельского хозяйства на его индикативное управление. Охарактеризована предложенная методика оценки государственной помощи, которая позволит обосновать бюджетную поддержку и мероприятия по улучшению социально-экономического положения сельских территорий на основе обеспечения корректного использования экономических, социальных и экологических показателей, а также управлять регионом через разработку прогноза и стратегических документов развития сельскохозяйственных территорий.

Ключевые слова: государственная поддержка аграрной сферы, компенсационные выплаты, надбавки, концессии, финансирование государственных программ.

Elena GRUZINSKAYA

Assessment of the need for state support of the agricultural sector of the Republic of Belarus

*Institute of System Research in the Agroindustrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: agreconst@mail.belpak.by*

We have identified corrective indicators that differentiate territories by level of development, which will allow us to more correctly determine the degree of implementation of functions in the social sphere by rural territories and justify the need for their state support. Complex indicators for assessing the need for state support based on the typology of rural territories and their level of development are proposed, which will ensure the transition of state price regulation from direct support of agriculture to its indicative management. The proposed methodology for assessing state support is justified, which will allow justifying budget support and measures to improve the socio-economic situation of rural territories on the basis of ensuring the correct use of economic, social and environmental indicators, as well as managing the region through the development of forecasts and strategic documents for the development of agricultural territories.

Keyword: state support for the agricultural sector, compensation payments, allowances, concessions, financing of state programs.

Введение

Расходы на сельское хозяйство в бюджете стран Евросоюза составляют, как правило, около 40% [1, с. 208, 495]. Единая сельскохозяйственная политика Европейского Союза представляет собой систему сельскохозяйственного субсидирования и сельскохозяйственных программ в ЕС. Так, реализация Единой сельскохозяйственной политики Европейского Союза на 2014–2020 гг. осуществляется за счет выделения финансирования в размере 37,8% от полного бюджета интеграционного объединения в этот период [2, с. 58]. В частности, размеры государственных субсидий в доходах фермеров стран Евросоюза составляют около 50%, в США – 30%, Японии – 80% [3, с. 115].

В отечественной практике, ввиду отсутствия нормативов социальных стандартов, до сих пор на государственном уровне не решен вопрос о том, какие объемы государственной помощи сельскому развитию следует считать достаточными.

В этой связи считаем важным раскрыть наиболее значимые элементы действующей системы государственной поддержки аграрной сферы в Республике Беларусь для ее оценки с целью обоснования объемов государственной помощи.

Материалы и методы

Системный анализ нормативных актов Республики Беларусь и открытых статистических данных по выбранной теме проведен посредством следующих методов: синтеза, сравнения, экономико-статистического и абстрактно-логического.

Основная часть

Анализ социальных институтов (учреждений, норм и ограничений) как элементов системы государственной поддержки аграрной сферы указывает на выбор участниками системы приемлемых инструментов, мотивирующих государство, общество, социальные макрогруппы и отдельных работников к ведению совместной хозяйственной деятельности. К числу применяемых инструментов системы государственной поддержки аграрной сферы можно отнести компенсационные выплаты, централизованные инвестиционные ресурсы, гарантии правительства, надбавки к закупочным ценам, концессии национальным и иностранным инвесторам, а также проведение государственной экспертизы инвестиционных проектов и финансирование государственных программ [4, с. 286; 5, с. 17; 6, с. 107].

Характерно, что наиболее значимый инструмент государственной поддержки представлен расходами бюджета на поддержку отраслей национальной экономики в виде возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами и компенсации потерь банков по льготным кредитам, предоставленным субъектам хозяйствования, которые в 2019 г. составили 637,8 млн BYN (18,4% от общей суммы расходов республиканского бюджета на национальную экономику), из них 35,4% – на сельское хозяйство [7, с. 7]. В 2018 г. указанные расходы составили 377,7 млн BYN (11,9% от общей суммы расходов республиканского бюджета на национальную экономику), из них 70,7% – на сельское хозяйство [8, с. 7].

Следует констатировать, что снижение расходов бюджета на сельское хозяйство по данному инструменту государственной поддержки обусловлено тем, что коммерческие банки предлагают новые кредиты для АПК на рыночных условиях, а единственным каналом льготного кредитования всех государственных программ (за исключением строительства жилья и текущей деятельности организаций агропромышленного комплекса) стал ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее – Банк развития) (Указ Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 № 466 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы») [9].

Механизм применения данного инструмента государственной поддержки, основанного на льготном кредитовании, включает План финансирования Банком развития государственных программ и мероприятий в 2020 г., утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.01.2020 № 41 [10]. Всего на финансирование госпрограмм и мероприятий Банком развития в 2020 г. направляется 966,77 BYN, из которых: 509,92 BYN – директивное кредитование в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2019 № 934 «О кредитовании государственных программ и мероприятий в 2020 году», 456,85 BYN – недирективное кредитование (по решениям, принятым в установленном порядке) [11]. В соответствии с документом валюта кредитования устанавливается кредитодателем по согласованию с кредитополучателем с учетом правового акта, которым утверждена соответствующая государственная программа (мероприятие). Следовательно, в рамках финансирования государственных программ

Банк развития предоставляет кредиты в безналичной форме в белорусских рублях и (или) иностранной валюте для реализации инвестиционных проектов правоспособным и кредитоспособным заявителям – юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, включенным в план финансирования указанным банком государственных программ и мероприятий, ежегодно утверждаемый Советом Министров Республики Беларусь.

Проекты сельскохозяйственного сектора финансируются Банком развития главным образом в рамках Государственной программы развития аграрного бизнеса в Беларуси. Размер процентов за пользование кредитами Банка развития устанавливается решениями Президента Республики Беларусь или правительства Республики Беларусь, а в случае отсутствия таких решений – Банком развития. В частности, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2019 № 934 определены направления и лимиты директивного кредитования АПК банками и Банком развития в 2020 г. в рамках Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.03.2016 № 196, которой предусмотрена уплата процентов за пользование кредитами:

в белорусских рублях – в размере ставки рефинансирования Национального банка, увеличенной не более чем на 3 процентных пункта, уменьшенной на размер компенсации потерь по кредитам банкам и Банку развития (размер компенсации определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.06.2018 № 477 в зависимости от подпрограмм Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы);

в иностранной валюте – по кредитам, выданным в российских рублях, в размере не более 13% годовых, уменьшенном на размер компенсации в соответствии с частью четвертой настоящего пункта, а по кредитам, выданным в долларах США и (или) евро, в размере не более 8% годовых, уменьшенном на размер компенсации в соответствии с частью четвертой настоящего пункта [11, 12, 13].

Размер компенсации потерь банкам и Банку развития по кредитам определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21.06.2018 № 477 в зависимости от подпрограмм Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [12, 13]:

подпрограмма 1 «Развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства»:

в белорусских рублях – ставка рефинансирования Национального банка, действующая (с учетом ее изменения) в соответствующем периоде начисления процентов;

в иностранной валюте – ставка по кредиту, но не более 8% годовых по обязательствам в долларах США и (или) евро и не более 13% годовых по обязательствам в российских рублях;

подпрограмма 2 «Развитие селекции и семеноводства»:

в белорусских рублях – половина ставки рефинансирования Национального банка, действующей (с учетом ее изменения) в соответствующем периоде начисления процентов;

в иностранной валюте – половина ставки по кредиту, но не более 4% годовых по обязательствам в долларах США и (или) евро и не более 6,5% годовых по обязательствам в российских рублях;

подпрограмма 3 «Развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» в части строительства, реконструкции и модернизации молочно-товарных ферм, а также строительства, реконструкции и модернизации объектов по откорму крупного рогатого скота:

в белорусских рублях – ставка рефинансирования Национального банка, действующая (с учетом ее изменения) в соответствующем периоде начисления процентов;

в иностранной валюте – ставка по кредиту, но не более 8% годовых по обязательствам в долларах США и (или) евро и не более 13% годовых по обязательствам в российских рублях;

подпрограмма 3 «Развитие животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» в части строительства, реконструкции и модернизации животноводческих (за исключением молочно-товарных ферм и объектов по откорму крупного рогатого скота), птицеводческих, звероводческих и кролиководческих объектов, а также технического переоснащения организаций,

осуществляющих переработку молока и производство молочных продуктов, и технического переоснащения организаций, осуществляющих переработку и консервирование мяса, производство мясной и мясосодержащей продукции:

в белорусских рублях – половина ставки рефинансирования Национального банка, действующей (с учетом ее изменения) в соответствующем периоде начисления процентов;

в иностранной валюте – половина ставки по кредиту, но не более 4% годовых по обязательствам в долларах США и (или) евро и не более 6,5 процента годовых по обязательствам в российских рублях;

подпрограмма 5 «Развитие рыбохозяйственной деятельности»:

в белорусских рублях – ставка рефинансирования Национального банка, действующая (с учетом ее изменения) в соответствующем периоде начисления процентов;

в иностранной валюте – ставка по кредиту, но не более 8% годовых по обязательствам в долларах США и (или) евро и не более 13% годовых по обязательствам в российских рублях;

подпрограмма 11 «Создание и развитие производств по переработке местных видов сырья и вторичных продуктов пищевой промышленности»:

в белорусских рублях – половина ставки рефинансирования Национального банка, действующей (с учетом ее изменения) в соответствующем периоде начисления процентов;

в иностранной валюте – половина ставки по кредиту, но не более 4% годовых по обязательствам в долларах США и (или) евро и не более 6,5 процента годовых по обязательствам в российских рублях.

Новым инструментом государственной поддержки стали в конце 2019 г. целевые бюджетные трансферты на возмещение части фактически понесенных затрат на реализацию инвестиционного проекта. Механизм получения финансирования юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями предполагает принятие ими участия в конкурсах, проводимых Банком развития с целью выбора инвестиционных проектов, реализуемых в рамках государственных программ, для оказания государственной финансовой поддержки в виде предоставления кредитов. Победители конкурсов включаются в план финансирования Банком развития государственных программ и мероприятий. Объем кредитования не должен превышать 80% от суммы инвестиций в основной капитал (капитальных затрат без НДС) по инвестиционному проекту. Срок возврата кредита устанавливается исходя из сроков окупаемости инвестиционного проекта и не должен превышать 15 лет. Юридические лица также включаются в план финансирования Банком развития государственных программ и мероприятий в случаях, когда реализация ими конкретных инвестиционных проектов предусмотрена государственными программами либо решениями Президента Республики Беларусь и правительства Республики Беларусь [14].

В результате финансирование инвестиционных проектов увеличилось за год более чем в 1,7 раза и составило 209,6 млн BYN. Ключевыми направлениями в 2019 г. были строительство и реконструкция молочно-товарных ферм, птицеводческих объектов и свиноводческих комплексов. Значительные средства вкладывались в развитие ресурсной базы молочного и мясного производства: на эти цели было выдано 118,9 млн BYN. В 2019 г. финансировались 12 проектов по строительству и реконструкции МТФ, коровников, телятников общей вместимостью около 15 тыс. голов, из них 3 молочно-товарные фермы на 6,4 тыс. гол. в наиболее сложном для развития сельского хозяйства регионе – Витебской области. В 2019 г. Банк развития профинансировал 6 птицеводческих объектов, в том числе площадки по содержанию родительского стада. В конце года начато финансирование крупного проекта по производству мяса индейки в ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский». Общий объем выделенных средств на развитие птицеводства за 2019 г. составил 59,4 млн BYN. Продолжилось кредитование строительства предприятия по производству зерна и датской беконной свинины мощностью 53 тыс. гол. в год (реализуется ИООО «Боннети» в Могилевской области) и проекта ОАО «Могилевский мясокомбинат» по строительству свиноводческого комплекса мощностью 24 тыс. гол. в год. Кроме того, был принят к финансированию новый проект государственного предприятия «Витебский бекон» по строительству свиноводческого комплекса-репродуктора на 5 тыс. гол. в год. Всего на цели развития свиноводства было направлено 27,9 млн BYN. Средства

направлялись также на проекты по развитию комбикормового производства, консервов и полуфабрикатов, модернизации производства хлеба и хлебобулочных изделий. Объем кредитов на закупку сельскохозяйственной техники для последующей ее передачи в лизинг организациям АПК вырос за 2019 год на 9,8% и достиг 431,9 млн BYN. В объеме инвестиционного финансирования Банка развития в 2019 г. суммарная доля поддержки организаций агропромышленного комплекса, включая приобретение техники для последующей передачи в лизинг, составила 42,9%. На финансирование сельского хозяйства было направлено 641,5 млн BYN, что на четверть выше показателя 2018 г. В общем объеме инвестиций в сельское хозяйство и пищевую промышленность доля средств Банка развития выросла в 2019 г. до 14,4% (13,8% в 2018 г.) [15].

Еще одним инструментом государственной поддержки при финансировании сектора АПК стало кредитование приобретения техники для последующей передачи в лизинг сельскохозяйственным организациям (Указ Президента Республики Беларусь от 02.04.2015 № 146 «О финансировании закупки современной техники и оборудования») [16].

Механизм передачи организациям агропромышленного комплекса техники и оборудования в лизинг на льготных условиях основан на установлении на 2020 год лимитов директивного кредитования (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2019 № 934 «О кредитовании государственных программ и мероприятий в 2020 году» [11]) на следующих условиях: лизингодатель – ОАО «Промагролизинг»; лизингополучатели – юридические лица Республики Беларусь; поставщики – предприятия Евразийского экономического союза; предмет лизинга – современная техника и оборудование; срок лизинга – до 1 июня 2028 года; авансовый платеж – не менее 10% от стоимости техники и оборудования для организаций агропромышленного комплекса, государственных лесохозяйственных и природоохранных учреждений, подчиненных Министерству лесного хозяйства и Управлению делами Президента Республики Беларусь, деревообрабатывающих организаций, которым предоставлены в аренду участки лесного фонда для заготовки древесины – не менее 15% от стоимости техники и оборудования для прочих организаций; вознаграждение лизингодателя – 2% годовых; инвестиционные расходы лизингодателя по уплате процентов за пользование кредитными ресурсами – без уплаты процентов для организаций агропромышленного комплекса, государственных лесохозяйственных и природоохранных учреждений, подчиненных Министерству лесного хозяйства и Управлению делами Президента Республики Беларусь, деревообрабатывающих организаций, которым предоставлены в аренду участки лесного фонда для заготовки древесины – 7,5% годовых для прочих организаций, выкупная стоимость – 1%; порядок расчетов – ежемесячно; страхование – ежегодное имущественное страхование (для транспортных средств – по правилам КАСКО); обеспечение (при необходимости) – банковская гарантия, залог, поручительство; валюта расчетов – безналичный расчет в белорусских рублях; балансодержатель – лизингополучатель.

Государственная поддержка предоставляется также с помощью инструмента финансирования на льготных условиях резидентов Республики Беларусь (кредиторов) под уступку денежного требования (факторинга) банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями Республики Беларусь (факторы) при реализации экспортных контрактов с вознаграждением (Указ Президента Республики Беларусь «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга)» от 23.11.2015 № 471, а также Указ Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» от 25.08.2006 № 534) [17, 18]. Размер вознаграждения (в форме дисконта и (или) иных формах, определенных договором факторинга) устанавливается:

в иностранной валюте (за исключением российских рублей) как одна триста шестидесятая часть коммерчески ориентированной процентной ставки CIRR (CIRR – минимальная официальная процентная ставка по экспортным кредитам, которая может быть установлена экспортными кредитными агентствами в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития), действующей на день заключения договора финансирования под уступку денежного требования (договор факторинга), за каждый день со дня финансирования фактором кредитора до дня платежа включительно, предусмотренного экспортным контрактом, при реализации которого осуществляется уступка денежного требования (факторинг) за поставленные на экспорт товары (работы, услуги);

в российских рублях как одна триста шестидесятая часть от двух третьих ключевой ставки, установленной Центральным банком Российской Федерации на день заключения договора факторинга, за каждый день со дня финансирования фактором кредитора до дня платежа включительно, предусмотренного экспортным контрактом, при реализации которого осуществляется уступка денежного требования (факторинг) за поставленные на экспорт товары (работы, услуги).

При этом размер средств на компенсацию потерь банкам и небанковским кредитно-финансовым учреждениям от осуществления финансирования под уступку денежного требования (факторинга) при реализации экспортных контрактов в иностранной валюте рассчитывается как разница между доходом, исчисленным исходя из ежедневного остатка суммы задолженности по финансированию под уступку денежного требования (факторинга) и сложившейся по банку, небанковской кредитно-финансовой организации за отчетный период средней процентной ставки по кредитам, предоставленным юридическим лицам в иностранной валюте, и доходом по договору факторинга, исчисленным исходя из ежедневного остатка суммы задолженности по финансированию под уступку денежного требования (факторинга) с использованием установленной процентной ставки вознаграждения в форме дисконта и (или) иных формах, определенных этим договором, за отчетный период.

Изучение научной литературы и передовой практики свидетельствует, что вышеуказанные инструменты государственной поддержки согласуются с рассмотренным в ходе исследования международным опытом, который показывает ее применение только при положительном влиянии на рост отдачи от всех факторов производства в долгосрочном периоде. Всемирный банк допускает вмешательство государства в экономику при условии получения соответствующего эффекта [19, с. 199; 20, с. 175; 21, с. 4, 6].

Показательно, что Главное контрольно-финансовое управление США называет государственной программой упорядоченный набор мер по достижению цели и классифицирует программы на национальные, отраслевые, регионального развития, внутренней федеральной помощи и федеральные проекты [22, с. 30, 34].

При этом проведенный анализ позволил выявить ряд особенностей и несоответствий отечественной практике. Так, в США государственная поддержка занимает незначительную долю в валовом национальном продукте (0,3%), но существенна на душу работающего населения. Расходы на сельское хозяйство занимают в США 1,7% федерального бюджета, что значительно, если учесть малую занятость в отрасли [23, с. 229, 231]. Кроме того, фермеры США получают 2/3 всех кредитов на основе залога земель, поскольку стоимость последних растет и составляет около 70% активов фермеров, что позволяет получать кредиты даже при падающем объеме производства и доходов [2, с. 277, 278]. Поэтому снижение государственной поддержки не будет иметь серьезных последствий для сельского хозяйства США.

Это открывает дополнительные возможности таким странам, как США, Канада и Австралия, которые наряду с другими странами Кернской группы (ассоциация 20-ти стран – экспортеров сельскохозяйственной продукции, сформированной в 1986 г в городе Кернс (Австралия) с целью содействия развитию свободной торговли сельскохозяйственной продукцией) обязались сократить субсидирование экспорта продовольственных товаров, в том числе экспортного кредитования и предоставления государственных экспортных кредитных гарантий и продовольственной помощи [24, с. 29; 25, с. 12; 26, с. 5; 27, с. 18; 28, с. 26; 29, с. 44]. Агрессивная торговая политика США по продовольственным вопросам объясняется ежегодным конкурентным экспортом странами Евросоюза сельскохозяйственной продукции, вдвое превышающим американский экспорт продовольствия [30, с. 7].

Нами рассмотрены основные рычаги, обеспечивающие странам Кернской группы достаточность государственной поддержки агропромышленного комплекса в условиях установленных ими самоограничений и обязательств. Следует подчеркнуть, что США сократили государственные расходы на экспортные программы в соответствии с решениями Уругвайского раунда ВТО о мерах внутренней поддержки, но одновременно увеличили финансирование кредитных гарантий и компенсации потерь фермеров в период падения мировых цен на зерновые [31, с. 34; 32, с. 17]. Северо-

американская ассоциация свободной торговли (NAFTA) по соглашению между США, Канадой и Мексикой устранила все тарифные и нетарифные барьеры во взаимной торговле, но сохранила за США право на поддержку внутренних цен и систему закупки сельскохозяйственной продукции [33, с. 86, 88, 89]. Германия отменила государственные гарантии по операциям земельных банков, но предусмотрела трансферты малообеспеченным землевладениям [34, с. 42; 35, с. 210]. Правительство Великобритании обеспечивает долгосрочное финансирование согласно договору о взаимоотношениях между правительством и реальным сектором экономики [36, с. 90; 37, с. 96, 101].

По нашей оценке, механизм государственного регулирования агропромышленных предприятий получает большую устойчивость при совмещении открытой и скрытой поддержки организаций. Данный вывод подтверждается успешным применением в международной практике открытой государственной поддержки организаций, которая предполагает прямое финансирование из бюджета (широко распространено, например, в Польше) [38, с. 17; 39, с. 14; 40, с. 30; 41, с. 3]. К инструментам успешного применения скрытой государственной поддержки относят:

льготирование кредитов за счет специального фонда (в России) [3, с. 114];

удлинение срока кредитования и упрощение процедуры получения кредитов (в России) [42, с. 267, 268];

поддержание доходов сельскохозяйственных производителей через гарантированные цены (выше равновесных) в зависимости от их участия в предыдущих программах (в Швеции) [43, с. 67];

выделение дотаций на понижение продовольственных цен для конечного потребителя (в Швеции) [43, с. 67];

выделение государственных инвестиций на развитие сельской инфраструктуры (в странах Восточной Азии – Тайвань, Южная Корея, Индонезия, Малайзия, Китай) [44, с. 509];

предоставление государственных контрактов (в Словакии) [45, с. 69];

привлечение средств Европейского фонда развития и гарантий (в Чехии) [46, с. 79];

поддержание низкого уровня ставки кредита (в США) [23, с. 228, 229, 233, 235];

регулирование экспорта и импорта, финансирования науки, залоговых операций (в США) [23, с. 228, 229, 233, 235].

Обращает на себя внимание то, что в Великобритании, Франции, Бельгии, Голландии преференции (субсидии и льготные кредиты) предоставляются также иностранным инвесторам для стимулирования привлечения инвестиций. Однако преференции носят краткосрочный характер и предоставляются только по вложениям в убыточные регионы [47, с. 5, 7, 8, 9].

Обобщая результаты проведенных исследований, можно сделать следующие выводы и предложения.

Аргументами в пользу государственной поддержки можно назвать:

появление новых рынков, повышение мобильности трудовых ресурсов и демографического роста, укрепление связи между городом и селом, повышение темпов индустриализации сельскохозяйственного производства и жизненного цикла организаций [48, с. 58; 49, с. 71, 72; 50, с. 1];

государственное регулирование требуется для преодоления случайности в кредитных сделках, поскольку государство снимает часть рисков с частных инвесторов;

государственная поддержка может способствовать росту производительности труда, а также росту экспорта. Так, увеличение производительности труда на 3% возможно при увеличении на 1 п.п. соотношения бюджетных субсидий (займов) к продажам (в Китае) [51, с. 4; 52, с. 13; 53, с. 12; 54, с. 530; 55, с. 83].

Аргументами по ограничению государственной поддержки могут стать:

государственная поддержка способствует росту продаж, но не обеспечивает организациям прибыль (в Великобритании) [56, с. 16];

государственная поддержка сохраняет деятельность предприятий, но их рентабельность ниже среднего уровня в отрасли, что препятствует эффективному распределению ресурсов и откладывает реструктуризацию этих предприятий (в Словении) [57, с. 9; 58, с. 10; 52, с. 73; 53 с. 112; 49, с. 73; 59, с. 11].

Учитывая приведенные аргументы, считаем необходимым осуществлять кредитование агропромышленного комплекса с участием государственной поддержки только на основе показателей ее эффективности.

Можно отметить, что основным показателем эффективности государственной поддержки называют снижение доли агропромышленного комплекса в валовом национальном продукте при росте среднедушевого агропромышленного производства (в США) [2, с. 268; 23, с. 239]. К показателям эффективности государственной поддержки также относят производительность труда, совокупную факторную производительность, рост объемов продаж, увеличение доли экспортируемой продукции, степень влияния на ценообразование экспортируемой продукции [60, с. 193, 194, 195, 197].

Анализ эффективности государственной поддержки в Республике Беларусь показал ее ограниченность из-за незначительной доли белорусских организаций на мировом рынке, то есть аллокационной эффективности (эффективности распределения ресурсов) [61, с. 12, 86; 62, с. 9; 63, с. 15; 64, с. 17].

В этой связи потребность региона в кредитных ресурсах следует определять с учетом его экономического потенциала. Финансирование в рамках реализации государственных программ целесообразно предоставлять, основываясь на индексе хозяйственной активности, который бы отражал результат производства важнейших видов продукции, работ, услуг, а также кредитные рейтинги регионов [65; 66; 67; 68]. В Российской Федерации в расчет кредитного рейтинга региона включается кредитоспособность органов местного самоуправления, выступающих кредитополучателями, гарантами и поручителями [39, с. 74].

На основании проведенного анализа установлено, что кредитные рейтинги регионов позволяют учесть особенности развития аграрных территорий, где острее проявляется спад производства, безработица, снижение уровня жизни населения.

Учитывая вышесказанное, степень нуждаемости в государственной поддержке аграрной сферы Республики Беларусь целесообразно связывать не только с уровнем кредитных ресурсов и капитализации банковской сети, но и с кредитным рейтингом региона, отражающим социально-экономическую роль последнего, которая должна быть обоснована государственным заказчиком.

Важно отметить, что при выборе критериев и индикаторов для оценки устойчивого развития региона международные организации (Организация Объединенных Наций, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк) предлагают сложную систему показателей, при этом чаще всего речь идет об устойчивом экологическом развитии. Одной из самых полных по охвату систем индикаторов устойчивого развития является система, разработанная Комиссией ООН по устойчивому развитию, где выделены 4 области (подсистемы) индикаторов – социальная, экономическая, экологическая и институциональная [69, с. 42]. Однако обсуждения и пилотные проекты показали чрезмерный набор показателей, усложняющий работу по оценке и анализу на национальном уровне [70, с. 45].

Анализ научной литературы, изучение мировой практики и наши представления о системе государственной поддержки аграрной сферы Республики Беларусь позволили предложить методику оценки ее необходимости.

Теоретико-методологической основой предложенной методики стал выявленный нами функциональный аппарат сельских территорий [71, с. 293; 72, с. 93; 73, с. 29; 74, с. 17].

Предложенная методика отличается обоснованием государственной поддержки в зависимости от степени реализации функций сельской территорией. Такой подход обосновывается тем, что степень реализации функций сельскими территориями позволит, во-первых, установить типологию последних (развитые, территории со средним уровнем развития, слаборазвитые); во-вторых, выявить «точки роста» и отстающие отрасли, учитывая слабые и сильные стороны; в-третьих, сформировать резервы при планировании мероприятий по повышению уровня жизни и привлекательности конкретных сельских территорий.

Авторская интерпретация функционального аппарата сельских территорий обоснована их социально-экономической ролью, которая охватывает следующие наиболее значимые аспекты:

цепочки поставок, социальное включение, сельское предпринимательство, лесное хозяйство, местное развитие под руководством общин, оказание содействия национальным сельским сетям в развитии их сетевых услуг, социальное фермерское хозяйство, содействие транснациональному сотрудничеству среди местных групп действий, проведение анализа актуальных сельских тем, участие сельского населения в несельскохозяйственных видах экономики (добыча ресурсов, туризм, народные промыслы, торговля, сфера услуг, промышленное производство).

Обобщение социально-экономической роли сельских территорий позволяет сделать вывод о выполнении ими следующих функций:

производственной (обеспечение общества продовольствием, продукцией лесного, рыбного и охотничье-промыслового хозяйства и иной несельскохозяйственной продукцией);

социально-демографической (пополнение демографического и трудового потенциала государства);

культурной (сохранение традиций, искусства и художественных народных промыслов);

природоохранной (поддержание экологического равновесия, сохранение природных ландшафтов, содержание заповедников, национальных парков);

рекреационной (обеспечение оздоровления и отдыха населения);

пространственно-коммуникационной (жилищное и производственно-инфраструктурное размещение, этнический, политический, социальный контроль над территорией; обеспечение сельского хозяйства и других отраслей экономики трудовыми ресурсами).

Степенью выполнения функций сельскими территориями предлагается обосновывать необходимость их государственной поддержки, которая представлена в предложенной методике комплексными показателями, отражающими сферу деятельности населения, демографическую и экологическую среду сельских территорий.

Комплексные показатели интегрированы в предложенной нами методике как среднее геометрическое или арифметическое из значений следующих базовых показателей:

состояние сферы деятельности – количество занятых в сельскохозяйственном производстве, доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме произведенной продукции, количество предприятий сельскохозяйственной сферы деятельности;

состояние демографической и поселенческой среды – общий коэффициент рождаемости, общий коэффициент смертности, численность сельского населения, плотность населения, количество сельских населенных пунктов в составе сельского поселения, доля населенных пунктов без населения, демографическая нагрузка на трудоспособное население лицами в возрасте старше трудоспособного, коэффициент миграционного прироста;

состояние экологической среды – доля проб почвы в селитебной зоне, не соответствующих гигиеническим нормативам по содержанию пестицидов; доля проб воды из водопроводов сельских поселений, не соответствующих гигиеническим нормативам; количество отходов (без твердых бытовых отходов).

Таким образом, важным отличительным моментом предложенной нами методики оценки необходимости государственной поддержки является гибкость согласования систем экономических, экологических и социальных показателей, которая достигается корректировкой состава базовых показателей исходя из приоритетов развития территории (в зависимости от местоположения, ресурсов и возможностей бюджета): среднедушевые номинальные и реальные доходы, показатели дифференциации доходов, номинальная и реальная начисленная средняя заработная плата, средний номинальный и реальный размер назначенной пенсии, величина прожиточного минимума и доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, минимальный размер заработной платы, калорийность и состав продуктов питания, качество одежды, комфорт, общая площадь занимаемого жилья на одного жителя, количество больничных коек на 1000 жителей, число вузов и средних специальных учебных заведений, удельная доля студентов в численности населения, качество социальных услуг, показатели ожидаемой продолжительности жизни, рождаемости, смертности, количества браков и разводов, число зарегистрированных преступлений [75, с. 350; 76, с. 81].

Выводы

1. Применяемые инструменты системы государственной поддержки аграрной сферы Республики Беларусь в целом соответствуют международной практике и включают компенсационные выплаты, централизованные инвестиционные ресурсы, гарантии правительства, надбавки к закупочным ценам, концессии национальным и иностранным инвесторам, а также проведение государственной экспертизы инвестиционных проектов и финансирование государственных программ.

2. Предложенные комплексные показатели оценки необходимости государственной поддержки на основе типологии сельских территорий от уровня их развития обеспечат переход государственного ценового регулирования с прямой поддержки сельского хозяйства на его индикативное управление. В частности, применение предложенной методики позволит обосновать бюджетную поддержку и мероприятия по улучшению социально-экономического положения сельских территорий на основе обеспечения корректного использования экономических, социальных и экологических показателей, а также управлять регионом через разработку прогноза и стратегических документов развития сельскохозяйственных территорий.

3. Выявленные в ходе исследования корректирующие показатели, дифференцирующие территории по уровню развития, позволят более точно определить степень реализации сельскими территориями функций в социальной сфере и обосновать необходимость их государственной поддержки. Результаты оценки необходимости последней с учетом достижения наилучших результатов (эффективности управления) устойчивого развития сельских территорий могут быть использованы как стимулы при выделении грантов или дотаций местным бюджетам.

4. Управление регионом при применении предложенной методики в системе мотивации и определении эффективности деятельности органов местного самоуправления в целом, их структурных подразделений и служащих будет обеспечиваться посредством сопоставления плановых и достигнутых за год показателей. Распределение гранта по структурным подразделениям органов местного самоуправления будет производиться в соответствии с закрепленными за ними показателями, а по отдельным служащим – в соответствии с личным вкладом в общие результаты работы на основе показателей, закрепленных в их должностных инструкциях, которые применяются при премировании, проведении аттестации и присвоении класса государственного служащего. Получение грантов в зависимости от эффективности деятельности местной администрации и ее сотрудников, во-первых, инициирует определенную состоятельность, во-вторых, стимулирует использование положительного опыта, в-третьих, выявляет упущения по конкретным направлениям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дадалко, В. А. Продовольственная безопасность: мировое сообщество, сельское хозяйство, экономическая экспансия / В. А. Дадалко, Е. Р. Михалко. – Минск: ИВЦ Минфина, 2011. – 704 с.
2. Марцинкевич, В. И. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Система саморазвития / В. И. Марцинкевич, А. А. Шлихтер, Е. В. Яровая. – М.: Наука, 2000. – 301 с.
3. Чернявский, И. Ф. Особенности финансов сельскохозяйственных предприятий / И. Ф. Чернявский // Финансы, налоги и кредит. – М.: РАГС, 2001. – С. 111–119.
4. Позняков, В. В. Особенности организации финансов сельского хозяйства в Республике Беларусь / В. В. Позняков // Экономический рост в условиях трансформации: материалы междунар. науч. семинара, Витебск, окт. 2008 г. / ВГТУ; под ред. В. В. Пятова. – Витебск, 2008. – С. 285–287.
5. Ромаш, М. В. Финансирование и кредитование инвестиций: учеб. пособие / М. В. Ромаш, В. И. Шевчук. – Минск: Книжный Дом, Мисанта, 2004. – 160 с.
6. Матох, С. А. Целевое программирование в системе государственного регулирования АПК / С. А. Матох // Научный поиск и инновационные преобразования в агропромышленном комплексе: сб. науч. ст. / БГАТУ; под общ. ред. Л. Ф. Догиля. – Минск, 2009. – С. 106–111.
7. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь в 2019 году [Электронный ресурс]: Мин-во финансов Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by/upload/bp/doklad/2019/yd2019.pdf>. – Дата доступа: 14.08.2020.
8. О состоянии государственных финансов Республики Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс]: Мин-во финансов Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by/upload/bp/doklad/2018/yd2018.pdf>. – Дата доступа: 14.08.2020.
9. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=P31600466>. – Дата доступа: 04.05.2020.

10. План финансирования Банком развития государственных программ и мероприятий в 2020 году [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь 24 янв. 2020 г., № 41 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300094. – Дата доступа: 04.05.2020.
11. О кредитовании государственных программ и мероприятий в 2020 году [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 дек. 2019 г., № 934 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300094. – Дата доступа: 04.05.2020.
12. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300094. – Дата доступа: 04.05.2020.
13. О кредитовании государственных программ и мероприятий в 2020 году [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 21 июня 2018 г., № 477 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300094. – Дата доступа: 04.05.2020.
14. Финансирование проектов в рамках государственных программ [Электронный ресурс]: ОАО «Банк развития Республики Беларусь». – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/investment-projects-financing/finansirovanie-proektov-v-ramkakh-gosudarstvennykh-programm>. – Дата доступа: 14.08.2020.
15. Проекты [Электронный ресурс]: ОАО «Банк развития Республики Беларусь». – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/investment-projects-financing/finansirovanie-proektov-v-ramkakh-gosudarstvennykh-programm>. – Дата доступа: 14.08.2020.
16. О финансировании закупки современной техники и оборудования [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 апр. 2015 г., № 146 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: pravo.by/document/?guid=12551&p0=P31500146&p1=1. – Дата доступа: 04.05.2020.
17. О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга) [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 23 ноября 2015 г., № 471 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/P31500471_1448398800.pdf. – Дата доступа: 04.05.2020.
18. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 534 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/P31900161_1556658000.pdf. – Дата доступа: 04.05.2020.
19. Барон, Л. И. Нормализация платежно-расчетных отношений и инвестиционный процесс в реальном секторе экономики / Л. И. Барон // Инфляция и антиинфляционная политика в России; под ред. Л. Н. Красавиной – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 195 – 199.
20. Говинда Рао, М. Борьба с бедностью в условиях бюджетной децентрализации / М. Говинда Рао // Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика / Центр фискальной политики; под общ. ред. Мигара О. Де Сильва, Г. Курляндской. – М.: Весь мир, 2006. – С. 171–186.
21. Полищук, А. И. Кредитная система: опыт, новые явления, прогнозы и перспективы / А. И. Полищук. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 216 с.
22. США: организация государственных программ / Институт США и Канады; отв. ред. Л. И. Евенко. – М.: Наука, 1980. – 380 с.
23. Марцинкевич, В. И. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства / В. И. Марцинкевич, А. А. Шлихтер, Е. В. Яровая. – М.: Наука, 1999. – 272 с.
24. Kasich, J. Subsidies Enforcement Annual Report to Congress / J. Kasich – Washington: Joint Report by USTR and USDC, 2000. – 92 p.
25. Veneman, A. M. Agricultural Outlook Forum / A. M. Veneman // Statement. – 2001. – № 2. – P. 22–38.
26. Schumacher, A. International agricultural trade: at a crossroads / A. Schumacher // Statement. – 2000. – № 1. – P. 49–57.
27. Galvin, T. J. Export subsidies: a distortion to free trade in agriculture / T. J. Galvin // Fact Sheet. USDA. – 1999. – № 11. – P. 19–28.
28. Coleman, J. Agriculture in the WTO: The Seattle Ministerial and Beyond. ITC / J. Coleman // Industry Trade and Technology Review. – 2001. – № 3. – P. 43–56.
29. Ходов, Л. Г. Государственное регулирование национальной экономики: учебник / Л. Г. Ходов. – М.: Экономистъ, 2005. – 620 с.
30. Annual Report 1999 / Tab. IV. – Geneva: WTO, 2001. – 104 p.
31. Coleman, J. Agriculture in the WTO: The Seattle Ministerial and Beyond / J. Coleman // Industry Trade and Technology Review. – 2000. – № 10. – P. 39–48.
32. Veneman, A. M. Remarks at the Sparks Companies 9th Annual Food and Agriculture Policy Conference / A. M. Veneman // Industry Trade and Technology Review. – 2001. – № 4. – P. 17–28.
33. Гладков, И. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие – 4-е изд. / И. С. Гладков. – М.: БИНОМ, 2009. – 341 с.
34. Семеко, Г. В. Банковский сектор Великобритании / Г. В. Семеко // Банки: мировой опыт (аналитические и реферативные материалы) / Ин-т научн. информ. по обществ. наукам РАН. – 2005. – № 3. – С. 38–44.
35. Гутник, В. П. Политика хозяйственного порядка в Германии / В. П. Гутник. – М.: Экономика, 2002. – 271 с.
36. Договор о взаимоотношениях между Правительством и общественным сектором Англии // Государство и гражданское общество: практика эффективного взаимодействия. Международный опыт: сб. ст. и докл.; сост. Е. Б. Тенкачева, Г. Б. Черепок. – Минск: ФУАинформ, 2009. – С. 90–96.

37. Договор между государством и общественным сектором Уэльса // Государство и гражданское общество: практика эффективного взаимодействия. Международный опыт: сб. ст. и докл. / сост. Е. Б. Тенкачева, Г. Б. Черепок. – Минск: ФУАинформ, 2009. – С. 96–105.
38. Ромаш, М. В. Финансирование и кредитование инвестиций: учеб. пособие / М. В. Ромаш, В. И. Шевчук. – Минск: Книжный Дом, Мисанта, 2004. – 160 с.
39. Кроливецкая, Л. П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков: учеб. пособие / Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова. – М.: КНОРУС, 2009. – 280 с.
40. Румянцова, О. И. Повышение эффективности денежно-кредитной политики с учетом последствий мирового финансового кризиса / О. И. Румянцова // Макроэкономическое регулирование в посткризисной экономике: сб. ст. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2011. – С. 289–296.
41. Кобялко, О. Ф. Зарубежный опыт государственного регулирования рынка материальных ресурсов (на примере США) / О. Ф. Кобялко. – Гомель, 1999. – 10 с.
42. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л. Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 572 с.
43. Эклунд, К. Эффективная экономика – шведская модель / К. Эклунд. – М.: Экономика, 1991. – 349 с.
44. Ranis, G. Another Look at the East Asian Miracle // G. Ranis / World Bank Economic Review. – 1995. – № 3. – Vol. 9. – P. 34–49.
45. Колесникова, И. В. Государственные институты как фактор экономического развития Республики Беларусь (межстрановое сопоставление) / И. В. Колесникова // Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели / Ин-т экономики НАН Беларуси; под научн. ред. П. Г. Никитенко. – М.: Право и экономика, 2008. – С. 55–73.
46. Буллейн, Н. Сравнительный анализ европейской политики и практики в области сотрудничества между государством и НПО / Н. Буллейн, Р. Тофтисова // Государство и гражданское общество: практика эффективного взаимодействия. Международный опыт: сб. ст. и докл. / сост. Е. Б. Тенкачева, Г. Б. Черепок. – Минск: ФУАинформ, 2009. – С. 31–83.
47. Вознесенская, Н. Н. Иностраннные инвестиции: Россия и мировой опыт / Н. Н. Вознесенская. – М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2001. – 213 с.
48. Пинигин, В. В. Совершенствование поддержки отечественных товаропроизводителей в Республике Беларусь. Аннотации научно-исследовательских работ, выполненных в НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь / В. В. Пинигин, Э. В. Костромичева // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – № 2 – С. 95–103.
49. Колесникова, И. В. Государственные институты как фактор экономического развития Республики Беларусь (межстрановое сопоставление) / И. В. Колесникова // Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели / Ин-т экономики НАН Беларуси; под научн. ред. П. Г. Никитенко. – М.: Право и экономика, 2008. – С. 55–73.
50. Coleman, J. WTO Agricultural Trade Negotiations: An Update. ITC / J. Coleman // Industry Trade and Technology Review. – 2000. – № 10. – P. 7–19.
51. Girma, S. Can production subsidies foster export activity? Evidence from Chinese firm level data / S. Girma, Y. Gong, H. Gorg, Z. Yu // Research paper. – 2006. – № 43. – P. 16–28.
52. Ex-post evaluation of the impact of rescue and restructuring aid on the international competitiveness of the sector(s) affected by such aid / Final report to the European commission. Enterprise directorate. General Report // Economics. – 2004. – № 6. – P. 93–102.
53. Schweiger, H. The impact of state aid for restructuring on the allocation of resources / H. Schweiger // Mimeo. – University of Maryland, 2006. – 197 p.
54. Harris, R. Industrial policy in Great Britain and its effect on total factor productivity in manufacturing plants, 1990–1998 / R. Harris, C. Robinson // Scottish Journal of political economy. – 2004. – № 51. – P. 528–543.
55. Gual, J. Vertical industrial policy in the EU: an empirical analysis of the effectiveness of state aid / J. Gual, S. Jodar // EIB papers. – 2006. – № 112. – P. 81–105.
56. Foreman-Peck, J. Industrial policy as innovation policy / J. Foreman-Peck // Conference on Europe in global innovation – based competition. – 2007. – № 1. – P. 16–23.
57. Girma, S. The effect of government grants on plant level productivity / S. Girma, H. Gorg, E. Strob // Economics Letters. – 2006. – № 9. – P. 13–29.
58. Girma, S. The effects of government grants on plant survival: A micro – econometric analysis / S. Girma, H. Gorg, E. Strob // International journal of industrial organization. – 2006. – № 8. – P. 108–121.
59. Свиридов, О. Ю. Стратегия развития российских коммерческих банков в условиях кризиса финансовой глобализации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 / О. Ю. Свиридов // Северо-Кавказский НИИ экономич. и соц. проблем ФГОУ ВПО Южного федерального ун-та. – Ростов н/Д., 2009. – 51 с.
60. Колесникова, И. В. Государственная помощь промышленным предприятиям Беларуси и ее влияние на эффективность производства / И. В. Колесникова // Макроэкономическое регулирование в посткризисной экономике: сб. ст. / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2011. – С. 193–224.
61. Olley, S. The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry / S. Olley, A. Pakes // Econometrica. – 1996. – № 64(6). – P. 1263–1297.
62. Bartelsman, E. Cross country differences in productivity: the role of allocative efficiency / E. Bartelsman, J. Haltiwanger, S. Scarpetta // Draft. – 2006. – № 12. – P. 26–38.

63. Foster, L. Aggregate productivity growth: lessons from microeconomic evidence / L. Foster, C. John, C. Haltiwanger, J. Krizan // *New Developments in productivity analysis*. – 2001. – 214 p.
64. Козловский, В. В. Кредитные операции коммерческих банков / В. В. Козловский, Б. С. Войтешенко, Т. Д. Брежнева // *Основы банковского дела: учеб. пособие*; под ред. Ю. М. Ясинского – Минск: Тесей, 1999. – 160 с.
65. Михалев, О. В. Методология регионального экономического анализа в условиях трансрегионализации экономики / О. В. Михалев // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2009. – № 17 – С. 319–326.
66. Ипотечное кредитование в регионах России (рейтинг регионов на 1 мая 2013 г.) // Аналитический центр РУСИПОТЕКА. – 2013 – № 7 – С. 36–43.
67. Лебедев, Ю. А. Государственное регулирование развития рынка ипотечного жилищного кредитования / Ю. А. Лебедев, Ю. С. Ширяева, Ю. С. Козлова // Аналитический центр РУСИПОТЕКА. – 2013 – № 7 – С. 7–15.
68. Чернова, С. А. Принципы и факторы конкурентоспособности региональных коммерческих банков / С. А. Чернова, М. Ю. Алиева // *Международный бухгалтерский учет*. – 2014. – № 3 – С. 29–37.
69. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты). – М.: ЦППР, 2001. – 220 с.
70. Родимцев, С. А. Типологическая оценка развития сельских территорий Орловской области / С. А. Родимцев, А. В. Резвяков, Н. С. Студенникова // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2014. – № 39 (366). – С. 43–53.
71. Ивановская, К. Мониторинг социально-экономического развития сельских территорий Костромской области / К. Ивановская // *Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. – 2011. – № 2. – С. 291–295.
72. Проблемы и перспективы развития АПК и сельских территорий: монография / Е. В. Автайкина [и др.]; под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2014. – 282 с.
73. Мерзлов, А. В. Региональный опыт разработки программ устойчивого развития сельских территорий / А. В. Мерзлов. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2012. – 112 с.
74. Ефимова, Е. В. Стратегическое управление устойчивым развитием сельских территорий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. В. Ефимова. – Саранск, 2017. – 199 л.
75. Газизов, Р. М. Сельские территории: понятие, типология, функции / Р. М. Газизов // *Вестник КрасГАУ*. – 2013. – № 11. – С. 348–351.
76. Мичурина, Ф. З. Устойчивое развитие сельских территорий: учеб. пособие / Ф. З. Мичурина, Л. И. Теньковская, С. Б. Мичурин; под ред. Ф. З. Мичуриной // *Мин-во сельск. хоз-ва РФ, Федеральное гос. бюджетное образов. учреждение высш. образования «Пермская гос. с.-х. академия им. акад. Д. Н. Прянишникова»*. – Пермь: ИПЦ «Прокрость», 2016. – 293 с.

Поступила в редакцию 27.11. 2020

Николай БЫЧКОВ, Валерий МЕТЛИЦКИЙ, Мария НЕСКРЕБИНА

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: agreconst@mail.belpak.by*

УДК 338.43.025.2:631.11

Совершенствование механизма повышения эффективности управления убыточными, неплатежеспособными сельскохозяйственными организациями

В современных условиях устойчивое развитие экономики организаций АПК предполагает дальнейшее совершенствование механизма повышения эффективности управления убыточными, неплатежеспособными сельскохозяйственными организациями с использованием широкого круга инструментов, механизмов изменения отношений собственности, системы управления и иных отношений, недопущения негативных социальных последствий, обеспечения единой государственной политики в области поддержки сельскохозяйственных производителей, привлечения инвестиций. В связи с этим в статье содержатся предложения по совершенствованию механизма повышения эффективности управления убыточными, неплатежеспособными сельскохозяйственными организациями.

Ключевые слова: неплатежеспособность, реформирование, санация, управление, организационно-экономические меры

Nikolaj BYCHKOV, Valerij METLITSKIJ, Mariya NESKREBINA

*The Institute of System Researches in Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus, Minsk, Republic of Belarus
e-mail: agreconst@mail.belpak.by*

Mechanism improvement for efficiency increase of management of unprofitable, insolvent agricultural organizations

In modern conditions, the sustainable development of the economy of agricultural organizations involves further improvement of the mechanism for efficiency increase of management of unprofitable, insolvent agricultural organizations using a wide range of tools, mechanisms for changing property relations, the management system and other relations, avoiding negative social consequences, ensuring a unified state policy in the field of supporting agricultural producers, attracting investment. In this regard, the article contains proposals for improving the mechanism of property relations in agriculture.

Keywords: financial recovery, insolvency, pre-trial recovery, rehabilitation, management, organizational and economic measures.

Введение

В сельском хозяйстве по состоянию на 01.01.2020 кредиторская задолженность, задолженность по кредитам и займам, прочая задолженность превышала выручку от реализации продукции, товаров, работ и услуг на 12,2%, или на 1,6 млрд BYN. Доля убыточных сельскохозяйственных организаций в общей численности за последние 7 лет возросла с 13% до 16,5%.

Если в 2016 г. численность сельскохозяйственных организаций, подлежащих финансовому оздоровлению и реформированию в соответствии с законодательством, составляла 425 объектов (или 29% общей численности организаций, находящихся в различных системах управления), то по состоянию на 01.10.2020 соответственно – 439 объектов, или 32%, т.е. проблема эффективного функционирования рассматриваемой группы предприятий остается актуальной в современных условиях.

Основная часть

Мерами финансового оздоровления и механизмами реформирования пользуются 135 организаций по Указу № 253 (в процедуре досудебного оздоровления – 91, санации – 33, ликвидации – 11) и 304 организации по Указу № 399. В соответствии с установленными критериями платежеспо-

способности ее восстановили в процедуре досудебного оздоровления 54% объектов в соответствии с Указом № 253, 56% – в соответствии с Указом № 399 и только 12% предприятий среди объектов, находящихся в антикризисном управлении.

Только в четвертой части объектов произошли изменения производственно-экономических отношений. В качестве дополнительных организационно-экономических мер повышения эффективности работы организаций использован ряд инструментов: 64 сельскохозяйственные организации реорганизованы путем присоединения к иным коммерческим организациям; у 18-ти организаций полномочия исполнительного органа управления (руководителя) переданы управляющей организации (управляющему); у 13-ти организаций изменены контрактные отношения с руководителями в части безвозмездной передачи в собственность не более 25,01 % акций уставного фонда хозяйственного общества при условии обеспечения эффективной хозяйственной деятельности организации (отсутствие убытков, просроченных обязательств и восстановление платежеспособности) по истечении 5-летнего периода реализации бизнес-плана оздоровления; у 1-й организации проведена процедура замещения активов путем учреждения хозяйственных обществ; у 2-х организаций проведена процедура конвертации требований кредиторов в акции хозяйственных обществ; 5 организаций проданы как имущественные комплексы (в том числе: иностранному предприятию ООО «Белагрия» – 2, К(Ф)Х «Новицких» – 1, К(Ф)Х «Опыт КАА» – 1, ОАО «Смолевичи Бройлер» – 1). Цена продажи составила от одной базовой величины до 20% стоимости чистых активов либо рыночной стоимости. Обязательное условие продажи – сохранение рабочих мест, внесение инвестиций в производство в размере более 16 млн BYN и др.

Вместе с тем обращает на себя внимание отсутствие на практике использования механизмов сдачи предприятий в аренду с последующим правом выкупа индивидуальными предпринимателями, юридическими лицами, передачи юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям в доверительное управление государственного пакета акций с последующим правом выкупа. В республике отсутствует нормативный акт по технологии дополнительной мотивации менеджмента организаций путем безвозмездной передачи части государственного пакета акций в собственность по результатам выполнения бизнес-плана финансового оздоровления и др. Основная причина заключается в отсутствии надлежащей идеологии территориальных органов власти, а также возникшей необходимости совершенствования методологии осуществления этих процессов в соответствии с утвержденными на местах положениями, инструкциями местных Советов депутатов.

На основании анализа результатов реализации норм и механизмов Указа Президента Республики Беларусь от 04.07.2016 № 253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций» [1] (далее – Указ № 253), Указа Президента Республики Беларусь от 02.10.2018 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций» [2] (далее – Указ № 399), постановления Совета Министров Республики Беларусь от 18.03.2019 № 167 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 2 октября 2018 г. № 399» [3] (далее – постановление № 167) можно сформулировать следующие предложения по совершенствованию механизма реформирования убыточных, неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций:

1. Совершенствование методологических подходов формирования перечня организаций, подлежащих финансовому оздоровлению и реформированию.

На наш взгляд, более объективно и обоснованно о платежеспособности свидетельствует показатель отношения общей суммы просроченных обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к среднемесячной выручке от реализации продукции ($K_{п.о.}$). Расчет показателя предлагается по следующей формуле на основании данных годовых отчетов организаций:

$$K_{п.о.} = \frac{П_{д.к.} + П_{к.к.} + П_{д.с.з.} + П_{к.с.з.} + П_{и.г.} + П_{п.к.з.} + П_{к.з.}}{В_{р.}}, \quad (1)$$

где: $V_{р.}$ – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (приложение 2, код строки 010, графа 3/12), $П_{д.к.}$ – просроченные долгосрочные кредиты (форма № 5, лист 2, код строки 160, графа 7), $П_{к.к.}$ – просроченные краткосрочные кредиты (форма № 5, лист 2, код строки 170, графа 7), $П_{д.с.з.}$ –

просроченные долгосрочные ссуды и займы (форма № 5, лист 2, код строки 180, графа 7), $P_{к.с.з.}$ – просроченные краткосрочные ссуды и займы (форма № 5, лист 2, код строки 190, графа 7), $P_{и.г.}$ – просроченная задолженность по исполненным гарантиям (форма № 5, лист 2, код строки 210, графа 7), $P_{п.к.з.}$ – просроченные проценты по кредитам и займам (форма № 5, лист 2, код строки 230, графа 7), $P_{к.з.}$ – просроченная кредиторская задолженность (форма № 5, лист 3, код строки 250, графа 4).

Значения данного показателя (К.5) и его соотношения с другими показателями для экспресс-диагностики финансового состояния за 2019 год по группе организаций, находящихся в процедуре досудебного оздоровления в соответствии с Указами № 253 и № 399, представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1. Расчет коэффициента отношения общей суммы просроченных обязательств к среднемесячной выручке по предлагаемой методике

Диапазон значений коэффициента	Количество организаций	К.5	К.1	К.2	К.3	К.4	К.6	К.7
0	9	0,00	2,12	0,53	0,48	1,19	4,92	3,10
от 0 до 1	37	0,45	1,69	0,41	0,55	1,53	4,86	2,12
от 1 до 2	49	1,53	1,72	0,42	0,56	1,25	5,94	2,43
от 2 до 3	38	2,38	1,46	0,31	0,53	1,19	7,96	1,40
от 3 до 5	55	3,99	1,55	0,36	0,62	1,40	9,75	0,58
от 5 до 10	102	6,95	1,30	0,23	0,61	1,37	12,48	0,25
от 10 до 20	75	14,20	1,19	0,16	0,72	1,66	17,81	-1,01
от 20 до 30	20	23,44	0,89	-0,13	0,91	2,08	23,73	-3,34
свыше 30	25	44,19	0,92	-0,09	0,73	2,41	45,22	-0,88
Репрезентативная группа	410							

*** П р и м е ч а н и е**

К.1 – коэффициент текущей ликвидности;

К.2 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

К.3 – коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами;

К.4 – коэффициент отношения обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к сумме прибыли от реализации и амортизации;

К.5 – коэффициент отношения просроченных обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к среднемесячной выручке;

К.6 – коэффициент отношения краткосрочных обязательств к среднемесячной выручке;

К.7 – доходность активов, ROA.

Данные свидетельствуют, что к группе платежеспособных организаций можно отнести предприятия, где рассматриваемый коэффициент находится в диапазоне от 0 до 5 и положительно коррелирует с иными показателями финансового состояния. Таких организаций в группе досудебного оздоровления насчитывается 45%. Все остальные следует отнести к группе неплатежеспособных и предполагающих использования процедур реформирования и привлечения эффективных пользователей, владельцев. Применение данного показателя позволяет оценить своевременность платежей предприятия, его возможности в погашении просроченных обязательств и проведении процедуры реформирования.

Таким образом, для оценки платежеспособности организаций и принятия соответствующих решений по совершенствованию управления предлагается сохранить действующие коэффициенты К.1, К.2, К.3 и дополнить их коэффициентом отношения просроченных обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к среднемесячной выручке. Иные предлагаемые коэффициенты могут использоваться для целей выявления нестабильности финансового состояния и применения необходимых организационно-экономических мер повышения эффективности управления, включая вопросы реформирования отношений собственности. К числу несостоятельных организаций следует относить объекты, которые не способны исполнить просроченные обязательства ($K \geq 5$) в течение 12-ти – 16-ти месяцев со дня наступления установленного срока для их исполнения. В отношении данной группы организаций целесообразно применять меры санации либо ликвидации в контексте законодательства.

2. Сдача в аренду, в том числе с последующим правом выкупа предприятия как имущественно-го комплекса сельскохозяйственной организации.



Рис. 1. Методика установления размера годовой арендной платы организации в зависимости от значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами

В целях совершенствования действующего механизма сдачи предприятий как имущественных комплексов унитарных предприятий, хозяйственных обществ в аренду индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам в соответствии с постановлением № 167 предлагаются следующие варианты установления арендной платы [8, 5].

• *В зависимости от значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами*

Годовой размер арендной платы предлагается дифференцировать в зависимости от значения $K.3$ в случае, если неплатежеспособность организации имеет либо приобретает устойчивый характер (см. рис. 1).

Расчеты показывают, что для группы предприятий, имеющих устойчивую неплатежеспособность, в случае если показатель обеспеченности финансовых обязательств активами превышает установленный норматив ($\geq 0,85$), арендную плату за имущественный комплекс на момент заключения договора аренды предлагается устанавливать в размере 1 базовой величины в год на период реализации бизнес-плана финансового оздоровления.

Для группы предприятий, у которых неплатежеспособность приобретает устойчивый характер и $K.3$ равен $0,85-0,5$, годовая арендная плата за пользование предприятием в целом как имущественным комплексом определяется по формуле:

$$A_{\text{пл.}} = \sum (C.ф. + C.о.) \cdot K.ар., \quad (2)$$

где: $C.ф.$ – балансовая стоимость основных средств, используемых в технологическом процессе, тыс. BYN; $C.о.$ – стоимость оборотных средств, тыс. BYN; $K.ар.$ – арендный коэффициент для предприятий, находящихся в перечне финансового оздоровления ($Kр = 0,02$).

Введение арендного коэффициента в размере 2% балансовой стоимости позволяет практически уравнивать арендные платежи по выделенным группам с учетом погашения обязательств.

Это относится и к 3-й группе предприятий с $K.3$ менее $0,5$. Здесь размер арендной платы можно сохранить на уровне принятой в республике методологии в объеме 5% балансовой стоимости имущества, но не менее 500-т базовых величин.

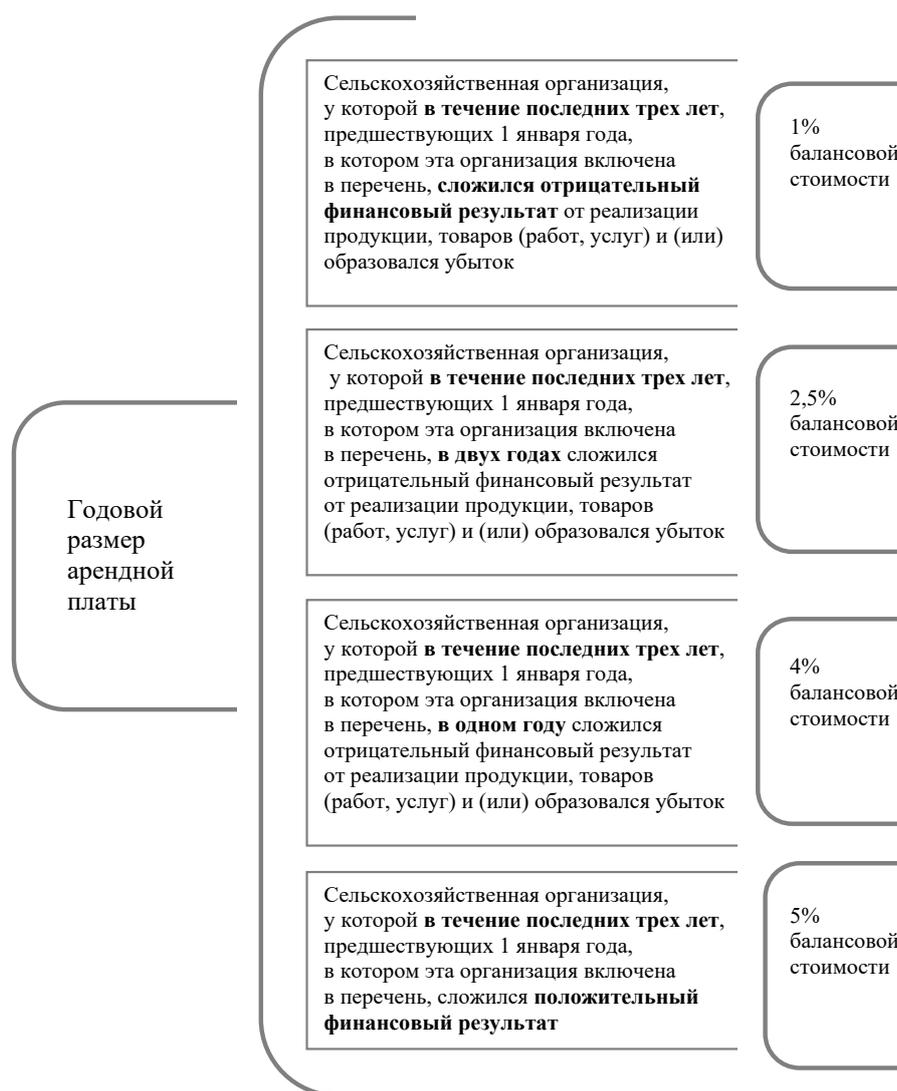


Рис. 2. Методика установления арендной платы в зависимости от финансового результата

- В зависимости от финансового результата от реализации продукции (работ, услуг)

Рассматриваемый подход установления арендной платы за предприятие предлагается синхронизировать с правилами установления цены продажи предприятия как имущественного комплекса в контексте Указов № 253 и № 399. В частности, предлагается выделить следующие группы предприятий и размеры годовой арендной платы (см. рис. 2).

Данный подход позволяет дифференцированно подойти к установлению арендных платежей, во-первых, в зависимости от финансового состояния должника на момент включения в перечень организаций, подлежащих финансовому оздоровлению, во-вторых – установить более привлекательные условия ведения бизнеса для новых владельцев, пользователей во взаимосвязи с принципами правопреемственности обязательств.

- Интегрированный вариант

Годовая сумма арендных платежей определяется в размере до 5% балансовой стоимости передаваемых в аренду основных средств, но не ниже суммы амортизационных отчислений:

$$A_{\text{пл.}} = 0,05 \cdot \sum C_{\text{ф.}}, \quad (3)$$

где: $\sum C_{\text{ф.}}$ – стоимость основных средств, передаваемых в аренду в оценке по балансовой стоимости, ВУН.

Стоимость оборотных средств передается претенденту (индивидуальному предпринимателю, юридическому лицу) безвозмездно с возвратом по окончании срока аренды по оценке на момент заключения договора либо предусмотрен выкуп (в рассрочку, в течение 3-х – 5-ти лет).

Земельный участок для ведения товарного сельскохозяйственного производства передается претенденту на тех же условиях, что и у арендодателя. В случае передачи земельного участка претенденту в аренду регулирование земельных отношений осуществляется отдельно по договору аренды в соответствии с законодательством.

Таким образом, предлагаемые дополнительно варианты установления арендных платежей для группы предприятий, находящихся в досудебном оздоровлении, позволят расширить права местных исполнительных и распорядительных органов, местных Советов депутатов в части отчуждения имущества (имущественных комплексов) на соответствующей территории для целей проведения процедур оздоровления и реформирования.

3. Лизинг предприятия как имущественного комплекса.

Лизинг является многофункциональным и гибким инструментом, который одновременно обладает чертами различных имущественных отношений – кредитования, аренды, аренды с правом выкупа, доверительного управления.

Расчет лизинговых платежей можно представить в следующем виде:

$$Л. = A. + \sum_n \frac{C. - A. - B.c.}{n} + \sum_i O_i \cdot C_{л.} + B.c. + НДС, \quad (4)$$

где: Л. – размер лизинговых платежей, BYN, A. – размер авансового платежа, BYN, C.– стоимость объекта лизинга, BYN, O_i – остаточная стоимость лизинга i-го периода, BYN:

$$O_i = (C. - A. - B.c.) - \sum_i \frac{C. - A. - B.c.}{n}, \quad (5)$$

где: C_{л.} – ставка лизинга, %, B_{с.} – выкупная стоимость, BYN, n – количество периодов лизинговых платежей, BYN, НДС – налог на добавленную стоимость, BYN.

Вариантные расчеты показывают, что при лизинге предприятия как имущественного комплекса происходит постепенное снижение лизинговых платежей по мере выплаты стоимости объекта лизинга, чего не происходит при аренде имущественного комплекса, поэтому даже при большей процентной ставке по лизингу итоговая стоимость выкупа имущественного комплекса может быть ниже, чем при аренде с последующим выкупом. При этом из лизинговых платежей производится возмещение обязательств организации перед кредиторами.

В случае аренды предприятия снижение цены продажи имущества на условиях Указов № 253 и № 399 более выгодно для инвестора, чем лизинг (см. табл. 2).

Однако следует отметить, что в соответствии с постановлением № 167 выкуп арендованного имущественного комплекса может быть осуществлен только при исполнении арендатором бизнес-плана финансового оздоровления.

Таким образом, с позиции инвестора лизинг предприятия как имущественного комплекса более выгоден в случаях, если в дальнейшем планируется выкуп имущественного комплекса по полной оценочной или рыночной стоимости без соблюдения конкурсных условий.

Т а б л и ц а 2. Сравнение удорожания платежей для инвестора в случае аренды с последующим выкупом и лизинга имущественного комплекса сельскохозяйственной организации

Вариант	Балансовая стоимость	Налог на добавленную стоимость	Платежи за 60 месяцев	Выкупная стоимость, %	Удорожание, %
Аренда	19 737 000	986 850	5 921 100	100	30,0
				80	10,0
				50	-20,0
				20	-50,0
Лизинг	19 737 000	3 987 712	23 926 273	1	22,2

Данные особенности механизма позволяют модернизировать инструмент лизинга и использовать его для программ различного масштаба, в том числе проектов по приобретению предприятий как имущественных комплексов посредством инструмента лизинга в процедуре досудебного оздоровления и антикризисного управления.

4. Продажа имущественного комплекса, акций (долей в уставном фонде) сельскохозяйственной организации.

Многолетняя практика продажи предприятий как имущественных комплексов начиная с 2004 года показывает, что при формировании цены продажи целесообразно придерживаться показателя стоимости чистых активов.

Показатель «чистые активы» определяет стартовую цену предприятия, так как характеризует стоимость имущества, сформированного за счет собственных источников [6]. Кроме того, необходимо отметить возможность потенциальной оценки производственно-хозяйственной деятельности организации с точки зрения составляющих, входящих в чистые активы: основных фондов (с учетом физического и морального износа), долгосрочных финансовых вложений, сырья, материалов, задолженности и обязательств организации и т.д.

При определении стоимости недвижимого и движимого имущества, если их амортизация, по данным бухгалтерского учета, превышает 90%, на основании обследования фактического физического и морального износа их оценочная стоимость должна устанавливаться в размере до 10% первоначальной (переоцененной) стоимости. Это позволит дифференцированно подойти к объектам физически и морально изношенным и неиспользуемым в технологическом процессе. Предлагается для основных средств, самортизированных на 100%, оценочную стоимость основных средств устанавливать в размере 0–5 % первоначальной (переоцененной) стоимости, объектов самортизированных на 95–100% – соответственно в размере 5–7%, объектов самортизированных на 90–95% – соответственно в размере 7–10%.

Для убыточных, устойчиво неплатежеспособных хозяйственных обществ в целях реализации инвестиционных проектов, привлечения инвесторов начальная цена продажи акций должна устанавливаться по номинальной стоимости на дату принятия решения о проведении аукциона (конкурса) без индексации стоимости средств.

5. Реорганизация путем присоединения.

Эффективность использования данной модели реформирования убыточных, устойчиво неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций в условиях проведения финансовой реструктуризации зависит от обоснованного выбора организации-интегратора, его экономического положения, возможности осуществления эффективной управленческой и инвестиционной деятельности. Рекомендуется, что на момент принятия решения о реорганизации путем присоединения интегратор должен соответствовать следующим критериям: за последние 3 года отсутствие убытков от реализации продукции; коэффициенты платежеспособности должны быть не ниже нормативных, а значение коэффициента отношения общей суммы просроченных обязательств к среднемесячной выручке – в диапазоне от 0 до 5.

Считаем целесообразным сельскохозяйственные организации-инвесторы, уплачивающие единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции и приобретшие права и обязанности должников в процессе реорганизации на период реализации бизнес-плана финансового оздоровления, освободить от уплаты единого сельскохозяйственного налога в бюджет и направить эти средства на приобретение техники и запасных частей к ней, выполнять работы по строительству и реконструкции зданий и сооружений. Это позволит повысить инвестиционную деятельность интегратора.

6. Безвозмездная передача в собственность руководителю не более 25,01% акций уставного фонда хозяйственного общества по результатам досудебного оздоровления.

Передача в собственность руководителя убыточной, неплатежеспособной организации не более 25,01% акций в уставном фонде хозяйственного общества в соответствии с трудовым договором (контрактом) должна проводиться по результатам выполнения бизнес-плана финансового оздоровления при условии эффективной хозяйственной (экономической) деятельности, отсутствия убытков, восстановления коэффициентов платежеспособности не ниже нормативного значения, и одновременно коэффициент отношения просроченных обязательств (долгосрочных и краткосрочных)

к среднемесячной выручке должен составлять <1 . Конкретный размер акций может быть увязан с показателями выполнения бизнес-плана финансового оздоровления [7].

7. Передача в доверительное управление находящихся в государственной собственности акций (долей в уставном фонде) сельскохозяйственной организации, в том числе с правом последующего их выкупа.

Установлено, что в качестве такого размера выступает не менее 25,01% акций уставного фонда. Это позволяет доверительному управляющему проводить блокировку неэффективных решений общего собрания акционеров по вопросам внесения изменений и (или) дополнений в устав, увеличения или уменьшения его уставного фонда, реорганизации и ликвидации, приобретения обществом размещенных им акций по решению самого общества, утверждения локальных нормативных правовых актов, совершения крупной сделки, предметом которой является имущество стоимостью от 50% балансовой стоимости активов ОАО и иным вопросам, по которым принятие решений большинством не менее трех четвертей голосов участников собрания предусмотрено уставом [8].

Общие правила передачи государственного пакета акций с последующим правом выкупа в управление доверительным управляющим изложены в постановлении № 167. Нами предлагается иной порядок материального вознаграждения доверительного управляющего, увязав его не с выручкой от реализации продукции, а с доходом на акции, полученные в доверительное управление. Размер вознаграждения доверительного управляющего должен быть не более 10% от суммы начисленных дивидендов по акциям, переданным в управление; форма вознаграждения – денежная либо опцион (то есть продажа акций).

Данная модель упраздняет не оправдавший себя на практике институт владельческого надзора в хозяйственных обществах и рассматривается нами как разделение функций государства как собственника и регулятора хозяйственной деятельности.

8. Передача полномочий исполнительного органа (руководителя) сельскохозяйственной организации по договору другой коммерческой организации (управляющей организации) либо индивидуальному предпринимателю (управляющему), в том числе с правом последующего выкупа имущественного комплекса сельскохозяйственной организации.

Общие правила передачи полномочий исполнительного органа (руководителя) сельскохозяйственной организации по договору другой коммерческой организации (управляющей организации) либо индивидуальному предпринимателю (управляющему), в том числе с правом последующего выкупа управления организации эффективным управляющим, утверждены постановлением № 167.

Передача полномочий исполнительного органа убыточной, неплатежеспособной сельскохозяйственной организации по договору индивидуальному предпринимателю, в том числе с последующим правом выкупа, должна проводиться на конкурсной основе с учетом положительного опыта предпринимательской и управленческой деятельности, наличия инвестиционного капитала (проект + собственный источник финансирования) [9].

9. Введение института антикризисного управления применительно к сельскому хозяйству должно учитывать следующие особенности [11]:

- к числу несостоятельных организаций следует относить объекты, которые не способны исполнить просроченные обязательства в течение 12-ти – 16-ти месяцев со дня наступления установленного срока для их исполнения. В отношении данной группы организаций целесообразно применять меры ликвидационного производства;
- для принятия решений по реформированию организаций в антикризисном управлении целесообразно дополнительно использовать показатель платежеспособности – коэффициент отношения просроченных обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к среднемесячной выручке. При значении показателя за отчетный период менее 1 возникают основания для изменения имущественных отношений.

Заключение

Совершенствование механизма повышения эффективности управления убыточными, неплатежеспособными сельскохозяйственными организациями предлагается по следующим направлениям:

1. Для оценки платежеспособности организаций и принятия решений по реформированию предлагается дополнительно использовать коэффициент отношения просроченных обязательств (долгосрочных и краткосрочных) к среднемесячной выручке. К числу несостоятельных организаций следует относить объекты, которые не способны исполнить просроченные обязательства ($K \geq 5$) в течение 12-ти – 16-ти месяцев со дня наступления установленного срока для их исполнения. В отношении данной группы организаций целесообразно применять меры антикризисного управления.

2. В случае сдачи предприятий как имущественных комплексов в аренду с последующим правом выкупа арендная плата может устанавливаться дифференцированно в зависимости от обеспеченности финансовых обязательств активами либо состояния финансового результата от реализации продукции должника на момент включения в перечень.

3. Альтернативным вариантом аренды предприятия как имущественного комплекса убыточной, неплатежеспособной организации может выступать лизинг предприятия. Это многофункциональный и гибкий инструмент, который одновременно обладает чертами различных имущественных отношений – кредитования, аренды, аренды с правом выкупа, доверительного управления.

4. Продажу имущества (акций) имущественных комплексов убыточных, неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций рекомендуется проводить по показателю «чистые активы». Цена продажи предприятий, где чистые активы равны нулю либо имеют отрицательное значение, должна устанавливаться по «нулевой» ставке при условии реализации инвестиционного проекта.

5. Срок санации в процедуре несостоятельности следует увеличить с 36-ти месяцев до 5-ти лет. Продление срока санации должно находиться в компетенции экономического суда и дополнительно продляться в случае необходимости сроком на 24 месяца.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций: Указ Президента Респ. Беларусь от 04.07.2016 № 253 // Консультант плюс: Беларусь. Версия 4016.00.07 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

2. О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций: Указ Президента Респ. Беларусь от 02.10.2018 № 399 // Консультант плюс: Беларусь. Версия 4016.00.07 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

3. О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 2 октября 2018 г. № 399: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 18.03.2019 № 167 // Консультант плюс: Беларусь. Версия 4016.00.07 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Бычков, Н. А. Неплатежеспособные организации - в частные руки: алгоритм аренды / Н. А. Бычков // Наше сельское хозяйство: Агрономия – 2019. – № 13. – С. 22–27.

5. Бычков, Н. А. Методология сдачи в аренду предприятия как имущественного комплекса неплатежеспособной сельскохозяйственной организации, подлежащей досудебному оздоровлению, в Республике Беларусь / Н.А. Бычков, Н. Г. Мохначева // Тенденции, направления и перспективы развития экономических отношений в современных условиях: материалы IV межрегиональной с международным участием научно-практ. конф. 21–22 февр. 2019 г. // ФГБОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского», ФГБОУ ВО «Южный федеральный университет», ФГБОУ ВО «Южно-Российский государственный политехнический университет им. М.И. Платонова». – Симферополь: Аграрное «ДИАЙПИ», 2019. – С. 103–105.

6. Бычков, Н. А. Неплатежеспособные организации – в частные руки: алгоритм продажи / Н. А. Бычков // Наше сельское хозяйство: Агрономия – 2019. – № 15. – С. 11–18.

7. Бычков, Н. А. Наделение менеджмента акционерным капиталом себя оправдывает / Н.А. Бычков // Наше сельское хозяйство: Агрономия – 2020. – № 7. – С. 4–11.

8. Бычков, Н. А. Неплатежеспособные организации – в частные руки: алгоритм передачи акций / Н. А. Бычков // Наше сельское хозяйство: Агрономия – 2019. – № 9. – С. 11–16.

9. Бычков, Н. А. Неплатежеспособные организации – в частные руки: алгоритм передачи управления / Н. А. Бычков // Наше сельское хозяйство: Агрономия – 2019. – № 7. – С. 12–18.

10. Бычков, Н. А. О формировании перечня сельхозорганизаций, подлежащих финансовому оздоровлению / Н. А. Бычков // Наше сельское хозяйство: Агрономия – 2019. – № 3. – С. 33–40.

11. Артюшевский, Н. Методологические аспекты замещения активов сельскохозяйственных организаций в процедуре санации / Н. Артюшевский, Н. Бычков, Н. Мохначева // Аграрная экономика. – 2020. – № 9 – С. 16–25.

Поступила в редакцию 30.12. 2020

Макс ФРЕЙДИН, Антон ПОДЛИПСКИЙ

*Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, Горки, Республика Беларусь
e-mail: mark1932@tut.by*

УДК 338.436

Обоснование целесообразности и выбор форм интеграции субъектами агробизнеса Республики Беларусь

Представлены результаты исследований, касающихся обоснования целесообразности интеграции в агробизнесе, а также ее форм, предпочтительных для существующих и проектируемых структур. Описана методика оценки эффективности деятельности интеграционных образований и их участников. Разработан алгоритм для обоснования целесообразности создания нового объединения и выбора формы интеграции. Его использование осуществляется в 4 этапа и предполагает формулировку интересов участников для получения представления о возможных эффектах, возникающих при выборе той или иной модели объединения. Сделан вывод о недостаточной обоснованности решений о создании многих интеграционных структур в аграрном бизнесе Республики Беларусь. В связи с этим подчеркнута исключительная важность взвешенного, последовательного подхода к планированию и формированию объединений в условиях соблюдения основных принципов интеграции.

Ключевые слова: целесообразность, интеграция, интеграционная структура, эффективность, агробизнес.

Maks FREYDIN, Anton PODLIPSKIJ

*Belarusian State Agricultural Academy, Gorki, Republic of Belarus
e-mail: mark1932@tut.by*

Justification of the feasibility and choice of forms of integration by agribusiness subjects of the Republic of Belarus

The article contains the results of studies to substantiate the expediency of integration and its forms in agribusiness in relation to existing and projected structures. In the first case, a methodology for assessing the effectiveness of the structure and its participants is proposed based on. Within the framework of the second approach, an algorithm has been developed to justify the effectiveness, the choice of the form of integration of the projected integration structure. The algorithm includes four stages and is based on the "map of interests" of the integration participants developed by the authors, which gives an understanding of the possible effects that arise when choosing one form or another. The conclusion is made about the insufficient justification in many cases of the creation of integration structures in the agricultural business of the Republic of Belarus. In this regard, the critical importance of a balanced, consistent approach in planning and creating such associations and adherence to the basic principles of integration is emphasized.

Keywords: feasibility, integration, integration structure, efficiency, agribusiness.

Введение

Наличие объединительной тенденции в аграрном бизнесе Республики Беларусь позволяет судить об общей направленности процесса развития сельскохозяйственной отрасли нашей страны. Интеграционные структуры имеют свои преимущества, воплощающиеся в синергетическом (дополнительном) эффекте от совместной деятельности. Иными словами, при прочих равных условиях они должны быть более эффективными по сравнению с субъектами, действующими разобщенно.

В некоторых случаях упомянутые процессы сопровождаются нарушением основных принципов интеграции – таких, как добровольность, а также обоснованность выбора форм, участников, ведущих звеньев и т.д.

Анализ научной литературы позволяет сделать вывод о недостаточной разработанности и актуальности подходов, применяемых для решения задач, стоящих перед сельскохозяйственными

объединениями. В связи с этим представляется необходимой формулировка четких критериев, используемых для обоснования целесообразности интеграции и выбора ее формы в отношении субъектов белорусского агробизнеса.

Материалы и методы

При написании статьи использованы научные труды белорусских ученых, годовые отчеты аграрных предприятий, данные статистической отчетности. Применялись следующие методы: монографический, статистико-экономический и абстрактно-логический.

Основная часть

Проведенные исследования показывают, что результаты деятельности интеграционных структур не позволяют сделать вывод об их исключительном превосходстве над не входящими в объединения предприятиями и производствами. Зачастую невысокая эффективность интеграционных образований обусловлена тем, что многие из них созданы административным путем [1].

Как показывают исследования, оценить эффективность интеграции непросто. Соответственно, не меньшей сложностью отличаются действия, связанные с проектированием интеграционных структур и прогнозированием результатов их деятельности.

Определение степени обоснованности объединения субъектов агробизнеса может осуществляться с использованием 2-х подходов. Первый предполагает оценку эффективности уже действующих агропромышленных формирований, второй подразумевает обоснование целесообразности создания новых объединений различных форм.

В рамках первого подхода по результатам анализа итогов деятельности интеграционной структуры возможно осуществлять корректировку или пересмотр некоторых аспектов взаимоотношений между участниками, а также оценивать целесообразность как дальнейшего нахождения отдельных предприятий в составе объединения, так и включения в него новых. Важной также является возможность выявления «узких мест» изучаемых структур для выработки подходов к устранению наиболее острых проблем, стоящих перед ними, и исключения ошибок при создании подобных формирований в будущем.

Нами разработана методика комплексной оценки эффективности функционирования интеграционных структур в сфере агробизнеса. Ее научная новизна и актуальность заключаются в возможности уже на начальном этапе анализа рассчитать общие коэффициенты, отражающие степень эффективности интеграции, и с учетом их значений сделать вывод о степени ее целесообразности. На следующем этапе анализа можно выбрать необходимый набор показателей для оценки результатов производственно-коммерческой деятельности интеграционной структуры.

Как правило, большинство существующих подходов к оценке эффективности интеграционных формирований основано на обратном порядке действий – от частных показателей к общим (интегральным). Расчет общих коэффициентов основан на сопоставлении рентабельности интеграционной структуры со средней по стране (области, району) либо с рентабельностью этого же субъекта хозяйствования в предыдущие годы.

Действия в рамках комплексной методики осуществляются в 3 этапа, описанные далее.

На первом в отношении изучаемой структуры в целом рассчитываются 2 коэффициента, представляющие собой средние арифметические частных коэффициентов для каждого из исследуемых периодов.

Далее с учетом значений данных коэффициентов принимается решение о целесообразности дальнейших исследований, их направленности, а также степени детальности анализа. Так, если значения обоих коэффициентов меньше единицы, то это однозначно свидетельствует о контрпродуктивности интеграции в рамках исследуемой структуры вследствие нарушения основных экономических принципов, а также о нецелесообразности ее дальнейшего функционирования в существующем формате. Иными словами, необходим кардинальный пересмотр основополагающих аспектов

деятельности интеграционного образования – его формы, списка участников, характера их взаимоотношений и т.д. В данном случае в переходе к последующим этапам нет существенной необходимости. Если же значения обоих коэффициентов больше единицы, то это свидетельствует о результативной деятельности объединения. В данном случае целесообразно перейти ко второму этапу, на котором выявляется возможность получения дополнительного интеграционного эффекта. В остальных случаях необходим более детальный анализ.

На втором этапе определяется эффективность работы каждого из участников формирования. Для этого используется методика, применявшаяся на предыдущей стадии. Однако при расчете частного коэффициента в качестве среднего показателя целесообразно использовать рентабельность определенной интеграционной структуры. Это позволит более предметно сопоставить эффективность субъектов, входящих в ее состав. С учетом значений коэффициентов, рассчитанных на данном этапе, можно сделать предварительный вывод о целесообразности и полезности дальнейшего нахождения в объединении каждого из его участников.

Расчет коэффициентов на первом и втором этапах носит достаточно поверхностный характер и позволяет получить лишь общее представление об эффективности. Более глубокий и полный анализ, обеспечивающий максимальную степень детализации, осуществляется на третьем заключительном этапе. Для этого выполняется расчет интегрального показателя эффективности с использованием данных, относящихся к каждой сфере производственно-коммерческой деятельности объединения (сельскохозяйственной, перерабатывающей, торговой), а также к интеграционному блоку, представляющему собой набор показателей, характеризующих глубину взаимодействия участников формирования.

На основании разработанной методики нами в рамках первого этапа методики проведен экспресс-анализ эффективности крупных интеграционных структур Беларуси, действующих в сфере агробизнеса – агрокомбинатов и холдингов. Полученные результаты представлены на рисунке 1.

На первом этапе комплексной оценки результатов функционирования интеграционных структур было установлено, что по сравнению с агрохолдингами агрокомбинаты имеют более высокую эффективность деятельности. За исследуемый период значение среднего коэффициента К.1 общ.ср. применительно к агрохолдингам составило 0,9, что свидетельствует о меньшей эффективности данных структур. В то же время у агрокомбинатов значение данного коэффициента равнялось 2,6, что доказывало гораздо более высокую эффективность этих формирований в сравнении с агрохолдингами. Значения коэффициента К.2 общ.ср. у агрохолдингов и агрокомбинатов составили соответственно 1 и 0,8, что позволило сделать вывод об относительной стабильности первых, несмотря на их невысокую эффективность, и отрицательной динамике показателей вторых. У большинства агрохолдингов обоснованность функционирования в существующем виде представляется спорной.

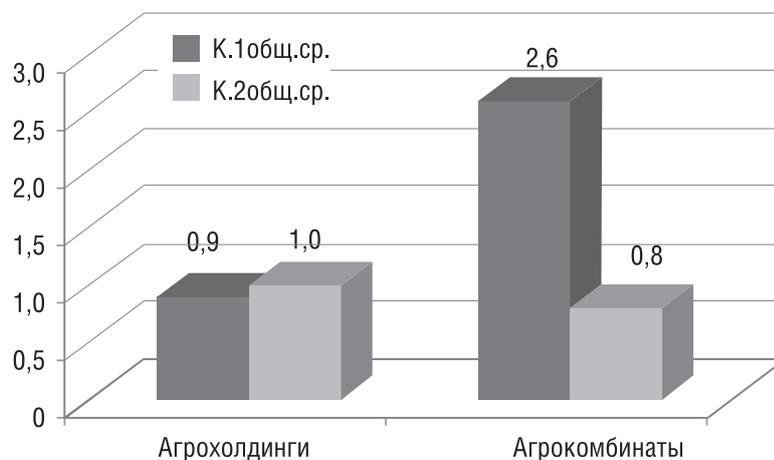


Рис. 1. Средние значения коэффициентов (К.1 общ.ср. – обобщающий коэффициент, отражающий эффективность всей совокупности субъектов определенной формы интеграции относительно средней по стране; К.2 общ.ср. – обобщающий коэффициент, отражающий эффективность всей совокупности субъектов определенной формы интеграции в динамике)

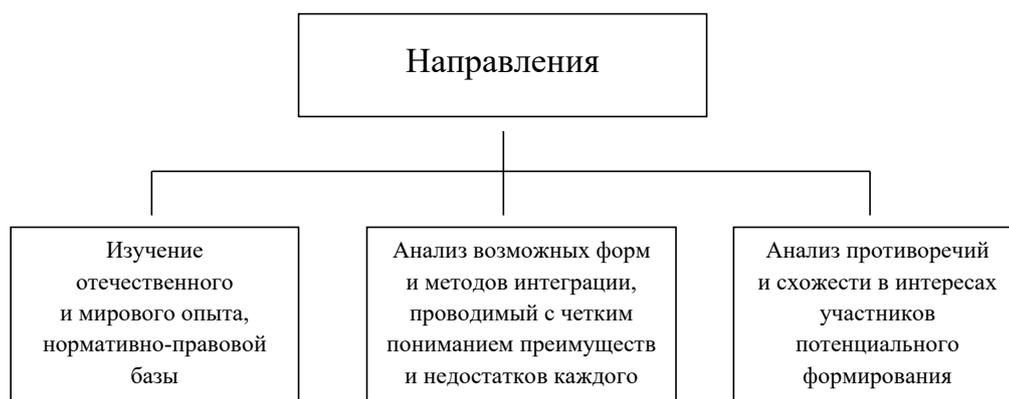


Рис. 2. Основные направления обоснования целесообразности интеграции субъектов аграрного бизнеса

По нашему мнению, при обосновании целесообразности создания в АПК объединенных структур, а также выборе форм их деятельности и интеграции важнейшими являются направления, представленные на рисунке 2.

Что касается первого из них, то мировой опыт красноречиво свидетельствует о важности и постоянном увеличении роли интеграционных процессов в различных сферах экономической деятельности. Наибольшее развитие в Беларуси получили следующие интеграционные структуры: агрокомбинаты и укрупненные организации, созданные путем вынужденной интеграции, а также структуры холдингового типа. Относительно низкая эффективность последних (несмотря на их высокую значимость для аграрной сферы) в значительной степени связана с неполным пониманием руководителями различных уровней преимуществ таких формирований, отсутствием должного обоснования в процессе создания холдингов, их неоптимальным составом и преимущественно горизонтальной направленностью.

Нами установлено, что в соответствии с белорусским законодательством помимо аграрных комбинатов и фирм могут создаваться и иные – ассоциации, концерны, государственные объединения, холдинги, кластеры. Нужно отметить, что перечисленные выше организационные формы могут быть ориентированными как вертикально, так и горизонтально. В этой связи важно понимать причины создания новых формирований.

Основными мотивами компаний при объединении в вертикальную структуру являются сокращение связанных с приобретением необходимых ресурсов транзакционных издержек, повышение инвестиционной привлекательности, возможность аккумуляции добавленной стоимости внутри формирования.

Для участников горизонтальной интеграции к важнейшим мотивам относятся получение стоимостных выгод, в основе которых лежит действие эффектов масштаба производства и размеров, а также увеличение доли рынка. В отдельных случаях горизонтальная интеграция позволяет объединить эффекты масштаба и размеров, сократив тем самым средние издержки на производство продукции.

При проектировании агропромышленных формирований следует исходить из того, что целесообразность и эффективность интеграции обусловлены упорядочением и координацией изначально разнонаправленных интересов участников. Изменением вектора в сторону сонаправленности (или хотя бы ликвидацией конфликта интересов) обеспечивается совокупный эффект от интеграции. Соответственно, чем больше усилий будет приложено в одном направлении, тем большими окажутся синергетический эффект и целесообразность объединения. Возможность устранения конфликтов интересов, неизбежно возникающих между участниками интеграционных процессов, является важным условием стабильности объединений.

Следует отметить, что значимость анализа интересов правительственных организаций обусловлена как их влиянием на условия функционирования крупного агробизнеса Республики Бела-

реть (в том числе и на результаты идущих в отечественном АПК интеграционных процессов), так и социальной значимостью предприятий аграрного сектора, контролируемых государственными органами.

Ключевым моментом при исследовании возможных эффектов от интеграции является определение закономерностей их возникновения в соответствии с характером и формой объединения тех или иных структур. На основе анализа интересов различных потенциальных участников нами выделены 4 уровня таких эффектов. Относимые к 1-му уровню возникают при ограниченном взаимодействии субъектов, к 4-му – при максимальной степени интеграции последних. Эффекты низших уровней не исчезают с углублением интеграции, а проявляются вместе с имеющими более высокий порядок. Соответствующие данные представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1. Характеристики уровней интеграционных эффектов

Уровни	Условия возникновения и характеристики
1	Эффект обусловлен заинтересованностью переработчика в своевременном снабжении производителя сельскохозяйственной продукции необходимыми материалами (топливом, семенами, химикатами и т.д.) для обеспечения собственного производства стабильно и бесперебойно поставляемым качественным сырьем. Проявляется в виде авансирования переработчиком закупки необходимого количества материалов для нужд сельского хозяйства с последующим возвратом долга сырьем (молочным, мясным или иным). Достаточно распространен в Беларуси. Описанное взаимодействие может осуществляться даже при отсутствии формально созданной интеграционной структуры (на уровне полностью автономных субъектов)
2	Эффект 2-го уровня возникает в условиях более глубокой интеграции. Выражается в ослаблении заинтересованности субъекта в росте цены на произведенную продукцию, развитии собственной торговой сети, поиске новых рынков сбыта в связи с возникающими возможностями реализации товаров через партнерские структуры. Характерен преимущественно для объединений, созданных путем вертикальной интеграции. Важным условием его проявления является наличие механизма справедливого распределения доходов от совместной деятельности
3	Проявляется при достаточно глубокой степени интеграции участников. Выражается в усилении заинтересованности в росте цен, увеличении объемов сбыта, а также в готовности последующих звеньев интеграционных структур способствовать модернизации предыдущих. Обеспечивает увеличение инвестиционной активности внутри формирования. Может возникать при вертикальной направленности интеграции. Реализуется преимущественно в холдингах, кластерах и еще более тесно связанных формированиях
4	Имеет вид прямой заинтересованности каждого участника в лучших конечных показателях остальных, что подразумевает функционирование интегрированной структуры как единого хозяйствующего субъекта. В наибольшей степени проявляется при самой глубокой степени взаимодействия. Нехарактерен для холдингов, поскольку их участники имеют достаточно высокую степень самостоятельности и, следовательно, ориентированы на улучшение собственных конечных результатов. Может наблюдаться в агрокомбинатах, агрофирмах, а также при полном слиянии субъектов хозяйствования в одну организацию

Изучение мирового и отечественного опыта, белорусской и зарубежной законодательной базы, а также анализ интересов участников позволили нам разработать механизм, представленный на рисунке 3.

Рассмотрим этапы его применения более подробно.

Этап 1

Он является подготовительным. На данном этапе происходит (с обоснованием) первоначальный выбор возможных участников, в том числе ведущего, а также, в соответствии с организационно-правовой формой и иными аспектами, дается характеристика каждого из них. Первичный выбор перечня возможных форм и направлений взаимодействия осуществляется преимущественно с учетом правовых аспектов функционирования возможных участников. Так, если в их список целесообразно включить фермерское хозяйство или индивидуального предпринимателя, то такая форма интеграции, как холдинг во внимание не принимается. На подготовительном этапе создаются предпосылки для реализации основных принципов интеграции.



Рис. 3. Механизм для обоснования целесообразности создания нового агропромышленного формирования и выбора его формы

Этап 2

Происходит обоснование целесообразности интеграции (вхождения в новую структуру каждого из предполагаемых участников). Для этого вначале оценивается взаимная значимость субъектов относительно друг друга до и после объединения. При этом, исходя из принципа пропорциональности, важно сопоставить мощности перерабатывающих предприятий, предполагаемую долю рынка, объемы производства сырья. Так, нецелесообразно включение в состав участников большого количества производителей сырья, совокупный объем производства которых значительно превышает мощности по переработке. Оптимальная численность поставщиков сырья определяется с помощью формулы:

$$\sum Q_i - (\sum Q_k \max + \Delta Q_k) \leq Q_i \min, \quad (1)$$

где $\sum Q_i$ – объем сельскохозяйственного сырья, производимый всеми потенциальными участниками формирования; $\sum Q_k \max$ – максимальный объем сырья, который фактически может быть пере-

работан участниками новой структуры; ΔQk – планируемый прирост мощностей по переработке на ближайшую перспективу; $Q_i \min$ – наименьший объем производства сырья на предприятии из числа участников.

В свою очередь, мощности по переработке должны соответствовать доле рынка производимой продукции. Сопоставление предлагается проводить с использованием уравнения:

$$\sum Qk \max + \Delta Qk \approx D.p., \quad (2)$$

где $D.p.$ – оцениваемая доля рынка в ценовом или натуральном выражении.

При анализе финансовой устойчивости нужно ориентироваться на правило, в соответствии с которым суммарное отклонение каждого из 3-х основных коэффициентов платежеспособности от нормативного не должно быть меньшим нуля. Соответствующая формула имеет следующий вид:

$$\sum (K.ni - K.nб.) \geq 0, \quad (3)$$

где $K.ni$ – коэффициент платежеспособности ($K.1, K.2$) для конкретного участника; $K.nб.$ – норматив коэффициентов.

Для расчета $K.3$ (коэффициента обеспеченности обязательств активами) используется формула:

$$\sum (K.nб. - K.ni) \geq 0. \quad (4)$$

При неоптимальном значении $K.3$ начальный потенциал объединения крайне низок, а целесообразность интеграции представляется сомнительной. Нежелательны также и большие диспропорции в финансовом состоянии субъектов. Они снижают мотивированность преуспевающих звеньев и препятствуют возникновению синергетического эффекта.

Оценка инвестиционного потенциала в первую очередь подразумевает анализ кредиторской и дебиторской задолженности субъектов, а также выявление потенциальных инвесторов, наличие которых способствует реализации интеграционной стратегии.

Исключительно важными являются заинтересованность, а также четкое понимание менеджментом необходимости и целесообразности интеграции потенциальных предприятий-участников. Выполнение этих условий позволяет реализовать принцип добровольности, которой, по нашему мнению, правильнее определить как принцип экономической целесообразности.

Несоответствие хотя бы одного из положений данного этапа общим принципам интеграции ставит под сомнение ее целесообразность и предполагает пересмотр списка возможных участников объединения или же принятие решения об отказе от его создания.

Этап 3

При получении на 2-м этапе положительных результатов происходит окончательный выбор формы интеграции. Для этого выполняется анализ возможных эффектов от взаимодействия участников и рассматриваются перспективы их максимально эффективной деятельности в рамках конкретной формы. При оценке возможных эффектов важно проработать детальный алгоритм их возникновения. Так, например, эффекты 1-го и 2-го уровней подразумевают наличие между участниками объединения договоренностей о порядке, размерах и формах оплаты, объемах поставок сырья, а также разработку проектов договоров и т.д. Возникновение эффектов 3-го и 4-го уровней обеспечивают обсуждение и разработка системы распределения доходов, создание и расширение товаропроводящей сети (в том числе фирменных магазинов), использование единого брэнда, общей системы оценки качества и т.д.

Далее (с учетом проанализированных возможностей, инвестиционного потенциала и состояния рынка) вырабатывается стратегия развития объединения и составляется бизнес-план.

Этап 4

Исключительно важным аспектом деятельности созданного формирования является управление интеграционными процессами. В этой связи заключительный этап предполагает разработку

системы показателей, которые дают возможность контролировать (измерять) и своевременно корректировать основные процессы, связанные с функционированием объединения.

Показатели, отражающие различные стороны деятельности интеграционных формирований, доводятся до соответствующих руководителей, подразделений, сотрудников. По нашему мнению, одним из наиболее удачных подходов к комплексной оценке деятельности с целью управления ею является модель Д. Нортон и Р. Каплана, получившая название BSC (Balanced Scorecard – сбалансированная система показателей). Она представляет собой инструмент стратегического менеджмента, позволяющий довести до персонала основные цели компании и контролировать их достижение через KPI (Key Performance Indicator – ключевые показатели эффективности). Соответствующая система включает в себя 4 блока – финансовый, клиентский, бизнес-процессный и кадровый, для каждого из которых определяются стратегически цели и ключевые показатели. Нами предложена сбалансированная система показателей для интеграционного агропромышленного формирования (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2. Сбалансированная система показателей для агропромышленной интеграционной структуры

Блоки	Стратегические цели	Стратегические задачи	Ключевые показатели	Ответственные лица
Финансовый (финансовая устойчивость, экономическая эффективность)	Обеспечение финансовой устойчивости и экономической эффективности участников	Поддержание платежеспособности участников	Коэффициент платежеспособности	Руководители, заместители, начальники финансовых служб
		Рост экономической эффективности	Рентабельность продукции, продаж, инвестиций	
Клиентский	Завоевание новых рынков сбыта, в том числе зарубежных	Рост объемов продаж	Выручка, доля рынка	Руководители, начальники отделов маркетинга и сбыта
		Расширение ассортимента	Коэффициенты широты и обновляемости ассортимента	
Бизнес-процессы (производственно-коммерческая деятельность, интеграционный эффект)	Производство имеющего заданные параметры сырья, реализация конечным потребителям качественной продукции	Повышение эффективности сельхозпроизводства	Урожайность основных культур, продуктивность животных	Руководители, заместители по производству, специалисты, сбытовые службы
		Повышение эффективности переработки	Загруженность производственных мощностей	
		Повышение эффективности сбытовой деятельности	Доля фирменной торговли в объеме реализованной продукции, %	
	Слаженная, взаимовыгодная работа субъектов	Проявление синергетического эффекта	Доли собственного сырья и внутренних расчетов, прирост амортизационных отчислений	Собственник, управляющий орган, управляющая компания
Кадровый	Высокая культура производства, понимание сущности интеграционных процессов	Обучение, повышение квалификации и материальное стимулирование персонала	Процент работников с высшим образованием	Финансовые и кадровые службы
			Удельный вес заработной платы в общих расходах	
			Производительность труда	
			Уровень заработной платы	

Применение разработанной нами сбалансированной системы показателей позволит своевременно выявлять имеющиеся в различных областях проблемы, оперативно реагировать и устранять их. Это значительно повысит качество управления интеграционными процессами. Перечень ключевых показателей не является окончательным. При необходимости он может уточняться, детализироваться, закрепляться за конкретными специалистами, службами, подразделениями.

Выводы

Анализ основных форм интеграционных структур, функционирующих в сфере аграрного бизнеса Республики Беларусь, позволил сделать вывод о более высокой эффективности вертикально интегрированных формирований (агрокомбинатов) по сравнению с агрохолдингами. По нашему мнению, данный факт во многом определен несоответствием предпосылок создания ряда агрохолдингов основным экономическим принципам, которое характерно для большинства горизонтально интегрированных структур.

Рассмотрение и анализ основных мотивов участников новых формирований, понимание существующих между ними противоречий и поиск точек соприкосновения являются исключительно важными условиями нахождения баланса интересов объединяемых предприятий. Выявление 4-х уровней интеграционных эффектов позволило спрогнозировать их возможное возникновение в зависимости от формы, направленности и характера объединительных процессов. Использование прогнозных данных будет способствовать принятию взвешенных решений при выборе набора характеристик проектируемых интеграционных структур.

С использованием описанных выше подходов нами разработан трехуровневый механизм, применение которого будет способствовать созданию новых формирований на основе ключевых принципов интеграции, а также результативному осуществлению контроля и корректировки интеграционных процессов, в основе которых лежит сбалансированная система показателей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Подлипский, А. Роль и место холдинговых структур в АПК Беларуси / А. Подлипский // Аграрная экономика. – 2020. – № 8. – С. 36–42.

Поступила в редакцию 08.12. 2020

Геннадий СТОЛЯРОВ

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,
Гомель, Республика Беларусь
e-mail: saxgen@mail.ru*

УДК 338.43:658.155

Обеспечение рентабельности производства продукции скотоводства в рыночных условиях

Выявлены тенденции развития скотоводства. Обоснована необходимость повышения эффективности производства молока, выращивания и откорма крупного рогатого скота в коммунальном унитарном производственном предприятии (далее – КУПП) «Шумилинский райагросервис».

Даны конкретные предложения, направленные на стимулирование и мотивацию сотрудников, повышение продуктивности крупного рогатого скота, снижение расхода кормов на единицу продукции (с учетом типа и характера использования угодий, системы содержания животных, а также видов кормов, входящих в состав рациона).

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, экономика, эффективность, интенсификация, скотоводство, кормопроизводство.

Hennadij STOLYAROV

*Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperation,
Gomel, Republic of Belarus
e-mail: saxgen@mail.ru*

Ensuring the profitability of production of cattle breeding products in market conditions

The article reveals cattle breeding trends and justifies the need to ensure the efficiency of milk production, cattle growing and fattening at a communal unitary production enterprise “Shumilinsky regional agroservice”.

The concrete proposals are given about the increasing of cattle productivity, reduction of fodder consumption per unit of production taking into account the type and nature of the land, animal husbandry systems, as well as the type of fodder included in the ration, stimulating labour motivation.

Keywords: agricultural enterprise, economy, efficiency, intensification, cattle breeding, fodder production.

Введение

Для стабильного функционирования предприятий необходимы новые подходы и механизмы, побуждающие их производить продукцию, пользующуюся спросом.

В условиях конкуренции требуется улучшать качественные характеристики крупного рогатого скота и повышать его продуктивность. Развитие скотоводства возможно только при достаточной оснащенности хозяйств всеми основными элементами материально-технической базы, среди которых важная роль отводится кормам. В отношении последних важнейшими задачами являются рациональное расходование и повышение окупаемости. Корма должны на 60–80% формировать продуктивность животных в пределах потенциально возможной. Однако зачастую окупаемость кормов вследствие их неудовлетворительного качества остается низкой.

Руководству сельхозпредприятий необходимо рационально распределять имеющиеся ресурсы и средства, адаптироваться к происходящим изменениям, определять перспективы развития, сопоставлять цены на продукцию с издержками на ее выпуск. Решение данных задач возможно только при увеличении эффективности производства продукции скотоводства.

Материалы и методы

Информационной базой исследования являются данные первичной бухгалтерской отчетности за 2017–2019 гг. КУПП «Шумилинский райагросервис», расположенного в Шумилинском районе Витебской области, которое в соответствии с уставом может заниматься растениеводством в сочетании с животноводством.

Научно обоснованный выбор показателей позволил провести анализ и дать оценку уровня эффективности производства молока, выращивания и откорма КРС в исследуемом предприятии, а также определить причины сложившейся в скотоводстве ситуации.

В рыночных условиях показатели эффективности должны определять тактику и стратегию возделывающих сельскохозяйственные культуры хозяйств, специализацию отраслей животноводства. Задача получения высококачественной и наименее затратной продукции должна быть решена путем интенсификации кормопроизводства, соблюдения строгого режима экономии кормов. Рациональное использование луговых угодий и оптимизация перечня выращиваемых на пашне трав позволят увеличить эффективность производства молока, выращивания и откорма КРС, то есть создать условия для снижения себестоимости продукции и получения прибыли. В этой связи нами дана экономическая оценка возделывания культур по выходу кормовых единиц и переваримого протеина. Ранжирование культур осуществлялось по себестоимости 1 т кормовых единиц и 1 т переваримого протеина.

Основная часть

Скотоводство – одна из ведущих отраслей животноводства, которая должна развиваться на интенсивной основе. Однако в настоящее время показатели эффективности ряда скотоводческих хозяйств не отвечают требованиям рыночной экономики. Приведенные в таблице 1 данные показывают, что в 2017 г. производство молока в КУПП «Шумилинский райагросервис» имело отрицательную рентабельность. Убыток от реализации данной продукции составил 119 тыс. BYN. При этом себестоимость реализации была в 1,07 раза выше выручки от продаж.

Т а б л и ц а 1. Показатели эффективности производства молока в КУПП «Шумилинский райагросервис» (2017–2019 гг.)

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г., %	2019 г. к 2018 г., %
Среднегодовое поголовье коров	1112	1113	1113	100,1	100,0
Плотность коров на 100 га сельхозугодий, гол.	15	15	16	100,0	106,7
Выход телят на 100 коров, гол.	67	68	62	101,5	91,2
Среднегодовой удой молока от коровы, кг	2508	2750	2922	109,6	106,3
Валовое производство молока, т	2788,5	3060,4	3251,7	109,8	106,3
Производство молока на 100 га сельхозугодий, ц	38	42	47	110,5	111,9
Товарность молока, %	89,5	90,0	87,4	–	–
Расход кормов на 1 ц молока, ц к.ед.	1,6	1,6	1,8	100,0	112,5
Себестоимость производства 1 т молока, BYN	280	505	370	180,4	73,3
Реализация молока сорта «экстра», %	77,4	40,4	24,4	–	–
Реализация молока высшего сорта, %	22,1	54,0	70,6	–	–
Реализация молока первого сорта, %	0,5	5,6	5,0	–	–
Выручка от реализации молока, тыс. BYN	1587	1885	1930	118,8	102,4
Себестоимость реализации молока, тыс. BYN	1706	1620	1602	95,0	98,9
Прибыль (+), убыток (–) от реализации молока, тыс. BYN	–119	265	328	–	123,8
Рентабельность (+), убыточность (–), %	–7,0	16,4	20,5	–	–

П р и м е ч а н и е. Составлена по данным первичной бухгалтерской отчетности КУПП «Шумилинский райагросервис».

Негативной тенденцией также является невысокая продуктивность коров. Несмотря на то что за анализируемый период среднегодовое поголовье не уменьшилось, предприятие имело низкие удои молока от 1-й коровы (в 2017 г. – 2508 кг, в 2018 г. – 2750 кг, в 2019 г. – 2922 кг).

На продуктивность животных большое влияние оказывает качество кормов. Необеспеченность скота полноценными по питательному составу кормами привела к большому их расходу на 1 ц молока (1,6–1,8 ц к.ед.). Вместе с тем в 2019 г. по сравнению с 2017 г. валовое производство молока увеличилось в 1,17 раза, выход продукции на 100 га сельхозугодий – в 1,24 раза. Уровень товарности молока в 2017 г. был достаточно высоким (89,5%). Плотность коров на 100 га сельхозугодий в 2019 г. по сравнению с 2017 г. выросла в 1,07 раза, а выход телят на 100 коров, наоборот, уменьшился в 1,08 раза.

В 2018 г. и 2019 г. производство молока было эффективным (рентабельность составила соответственно 16,4% и 20,5%). В данный период хозяйство получало от этого вида деятельности годовую прибыль в размере соответственно 265 тыс. BYN и 328 тыс. BYN. При этом выручка превышала себестоимость реализации продукции в 1,16–1,2 раза. В 2018 г. наблюдался наибольший уровень товарности молока (90,0%). В 2019 г. значение данного показателя составило 87,4%.

В 2019 г. молока сорта «экстра» было реализовано на 53% меньше, чем в 2017 г. Объемы продаж продукции высшего и первого сортов с 2017 г. по 2019 г., наоборот, возросли соответственно на 48,5% (с 22,1% до 70,6%) и 4,5% (с 0,5% до 5,0%).

Рыночная экономика настоятельно требует приведения в действие тех резервов, которые способствуют повышению окупаемости используемых ресурсов. Увеличить производство молока возможно путем интенсивного развития скотоводства в соответствии с природными условиями и специализацией конкретного предприятия.

Необходимым условием интенсификации и роста эффективности скотоводства является наращивание масштабов производства высококачественных кормов. Общеизвестно, что в пастбищный период по сравнению с зимне-стойловым себестоимость 1 т молока ниже. Кроме того, окупаемость кормов можно повысить благодаря рациональной организации и хорошей оплате труда рабочих и специалистов.

При поддержке государства целесообразно изыскивать дополнительные финансовые и материальные средства для более интенсивного использования луговых угодий и трав севооборота, в первую очередь за счет внесения минеральных удобрений [2, 3].

Луговые угодья и травы севооборота – важнейший резерв, наличие которого позволяет наращивать объемы производства высококачественных и экономичных кормов. При интенсивном и рациональном использовании луговых угодий, а также трав севооборота в пастбищный период реально получить от коровы как минимум 1500–1800 кг молока при среднегодовом удое 3000–3500 кг, и 1800–2000 кг при среднегодовой продуктивности 4000–4500 кг.

Производственные и экономические параметры выращивания и откорма крупного рогатого скота в КУПП «Шумилинский райагросервис» не соответствуют требуемому уровню эффективности. Так, среднегодовое поголовье в 2019 г. по сравнению с 2017 г. сократилось на 158 гол. (с 1352 гол. до 1194 гол.). За 2017–2019 гг. среднесуточный прирост молодняка КРС составил всего лишь 242–417 г. За данный период валовой прирост уменьшился на 95,1 т (с 218,3 т до 123,2 т), продукция выращивания – на 105,5 т (с 228,7 т до 123,2 т).

Расход кормов на 1 ц прироста КРС не соответствовал нормативным значениям. Так, в 2017 г. было израсходовано 17,6 ц к.ед., в 2018 г. – 17,0 ц к.ед., в 2019 г. – 21,9 ц к.ед.

В 2017–2019 гг. было продано только 15,2–30,6% крупного рогатого скота высшей упитанности. В то же время реализация КРС ниже средней упитанности составила 68,2–83,0%.

Средние цены не обеспечивали хозяйству возмещения издержек и получения прибыли. Так, убыток от реализации КРС в 2017 г. достиг 88 тыс. BYN, в 2018 г. – 563 тыс. BYN, в 2019 г. – 506 тыс. BYN. Производство живой массы КРС было убыточным: в 2017 г. – 25,2%, в 2018 г. – 63,2%, в 2019 г. – 54,0%. Соответствующая информация представлена в таблице 2.

В КУПП «Шумилинский райагросервис» отмеченные тенденции, касающиеся развития мясного скотоводства, сдерживают наращивание живой массы КРС и активизацию работы профильных структур, что негативно отражается на объемах выпуска продукции. Решать данную проблему необходимо путем интенсивного выращивания и откорма животных, повышения материальной заинтересованности работников, усиления государственного стимулирования отрасли.

Т а б л и ц а 2. Показатели эффективности выращивания и откорма крупного рогатого скота в КУПП «Шумилинский райагросервис»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г., %	2019 г. к 2018 г., %
Среднегодовое поголовье КРС на выращивании и откорме	1352	1303	1194	96,4	91,6
Среднесуточный прирост КРС, г	407	417	242	102,5	58,0
Валовой прирост КРС, т	218,3	205,6	123,2	94,2	59,9
Продукция выращивания, т	228,7	215,3	123,2	94,1	57,2
Расход кормов на 1 ц прироста КРС, ц к.ед.	17,6	17,0	21,9	96,6	128,8
Себестоимость 1 т прироста КРС, BYN	9529	8971	7252	94,1	80,8
Реализация КРС высшей упитанности, %	15,2	29,5	30,6	–	–
Реализация КРС ниже средней упитанности, %	83,0	68,2	68,2	–	–
Реализация тощего КРС, %	1,8	2,3	1,2	–	–
Средний вес КРС, реализованного государству (в расчете на голову), кг	410	447	421	109,0	94,2
Выручка от реализации КРС, включая племпродажу, тыс. BYN	261	328	431	125,7	131,4
Себестоимость реализации КРС, включая племпродажу, тыс. BYN	349	891	937	255,3	105,2
Убыток (–) от реализации КРС, включая племпродажу, тыс. BYN	–88	–563	–506	–	–
Убыточность (–), %	–25,2	–63,2	–54,0	–	–

П р и м е ч а н и е. Составлена по данным первичной бухгалтерской отчетности КУПП «Шумилинский райагросервис».

Крупный рогатый скот в возрасте 18-ти месяцев может достигать живой массы 550–600 кг на голову и иметь среднесуточный прирост 800–1000 г [2]. Для улучшения ситуации в скотоводстве целесообразно в первую очередь заготавливать и рационально использовать высококачественные корма. При подготовке их к скармливанию следует учитывать физиологию животных. Необходимо применять такую технологию заготовки и приготовления кормов к использованию, которая позволит повысить продуктивность крупного рогатого скота.

Приведенные в таблице 3 данные показывают, что в 2019 г. по сравнению с 2017 г. объем заготовки сена в хозяйстве сократился на 83 т (с 746 т до 663 т), а силоса – увеличился на 16568 т (с 1891 т до 18459 т). Объем заготовки сенажа в 2018 г. по сравнению с 2017 г. уменьшился в 24,58 раза.

В 2017–2019 гг. на условную голову скота в хозяйстве заготавливалось всего лишь 19,3–22,7 ц к.ед. (см. табл. 4).

При соответствующей мотивации труда и соблюдении технологической дисциплины расход кормов можно приблизить к нормативному. Для хозяйств Беларуси экономически целесообразны следующие нормативы: на 1 кг молока при удое на корову 3500–4000 кг – 1,2–1,3 к.ед., на 1 кг прироста молодняка крупного рогатого скота – 8,0–8,5 к.ед. [1, 4].

Т а б л и ц а 3. Объемы заготовки кормов в КУПП «Шумилинский райагросервис», т

Виды кормов	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г., %	2019 г. к 2018 г., %
Сено	746	395	663	52,9	167,8
Сенаж	12955	527	–	4,1	–
Силос	1891	17356	18459	917,8	106,4

П р и м е ч а н и е. Составлена по данным КУПП «Шумилинский райагросервис».

Т а б л и ц а 4. Заготовка корма на условную голову скота в КУПП «Шумилинский райагросервис», ц к.ед.

Объемы заготовки	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г., %	2019 г. к 2018 г., %
	22,7	19,3	22,7	85,0	117,6

П р и м е ч а н и е. Составлена по данным КУПП «Шумилинский райагросервис».

Нормативные затраты кормов и экономное потребление топливно-энергетических ресурсов позволят снизить себестоимость продукции скотоводства и увеличить ее конкурентоспособность. В этой связи необходима иная концепция организации кормопроизводства. Важно пересмотреть отношение к луговым угодьям и возделыванию трав на пашне.

Наши расчеты свидетельствуют о том, что экономические интересы КУПП «Шумилинский райагросервис» требуют развития интенсивного травосеяния. Самой низкой себестоимостью кормовых единиц отличается зеленая масса многолетних трав на пашне (1-е место) и улучшенных пастбищ (2-е место). Например использование многолетних трав на зеленую массу обходится хозяйству соответственно в 2,58 раза, 6,65 раза и 13,38 раза дешевле, чем возделывание кукурузы на силос, зерновых (без кукурузы) и зернобобовых культур (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 5. Экономическая оценка возделывания культур, используемых на кормовые цели в КУПП «Шумилинский райагросервис» (2019 г.)

Культуры	Урожайность, ц/га	Себестоимость 1 т, BYN	Выход с 1 га		Себестоимость 1 т, BYN		Ранжирование культур по себестоимости 1 т	
			ц к.ед.	переваримый протеин, кг	к.ед.	переваримый протеин	к.ед.	переваримый протеин
Зерновые (без кукурузы)	15,2	368	19,6	141,4	285,3	3957,0	5	5
Зернобобовые	7,1	798	9,9	136,3	574,1	4156,3	6	6
Кукуруза на силос	236	31	66,1	330,4	110,7	2214,3	4	4
Многолетние травы на зеленую массу	174	9	36,5	382,8	42,9	409,1	1	1
Улучшенные сенокосы (сено)	20,8	41	10,2	97,8	83,7	872,3	3	3
Улучшенные пастбища (зеленая масса)	235	14	42,3	587,5	77,8	560,0	2	2

П р и м е ч а н и е. Составлена по данным первичной бухгалтерской отчетности КУПП «Шумилинский райагросервис».

Преимущество в отношении себестоимости переваримого протеина (белка) также остается за зеленой массой многолетних трав на пашне и с улучшенных пастбищ. Так, при использовании последних для получения зеленой массы себестоимость белка снижается соответственно в 3,95 раза, 7,07 раза и 7,42 раза по сравнению с выращиванием кукурузы на силос, зерновых (без кукурузы) и зернобобовых культур.

Улучшенные сенокосы занимают 3-е место по себестоимости кормовых единиц и переваримого протеина.

По выходу кормовых единиц с 1 га зеленая масса многолетних трав на пашне и с улучшенных пастбищ превосходит зерновые (без кукурузы) соответственно в 1,86 раза и 2,16 раза, а по выходу переваримого протеина – соответственно в 2,71 раза и 4,15 раза.

Следовательно, достижение высокой продуктивности животных и наращивание производства продукции скотоводства могут быть обеспечены только за счет опережающего развития кормовой базы. При этом речь идет о возможности и необходимости развития скотоводства преимущественно с использованием собственных ресурсов (путем интенсификации кормопроизводства).

В рыночных условиях целесообразно пересмотреть практику использования луговых угодий и выращиваемых на пашне трав. Иными словами, предпосылками для развития кормовой базы должны стать учет природно-экономических условий и получение кормов высокого качества.

Насыщение рациона дешевыми и качественными кормами, а также усиление стимулирования и мотивации труда работников позволят снизить себестоимость продукции скотоводства.

Основными путями повышения эффективности производства и использования кормов являются:

- рост урожайности кормовых культур;

- быстрое освоение интенсивных технологий производства кормов;

- укрепление материально-технической базы кормопроизводства в соответствии с требованиями современных технологий возделывания и уборки культур, хранения и приготовления кормов перед скормливанием.

Целесообразно использовать имеющиеся в КУПП «Шумилинский райагросервис» ресурсы и средства для наращивания объемов производства травяных кормов, повышения урожайности зерновых и зернобобовых культур.

Увеличение урожайности и валового сбора зерна требует повышения интенсивности зернового производства в частности и земледелия в целом [3]. Необходимо устранить диспропорции между потребностью и возможностью приобретения высококачественных семян зернофуражных культур, минеральных удобрений, средств защиты растений и иных ресурсов. В этой связи большое значение должно иметь бюджетное дотирование хозяйства, позволяющее заинтересовать товаропроизводителя в достижении планируемой урожайности зерновых и зернобобовых. Кроме того, увеличить объем производства зерна можно за счет сокращения его потерь при уборке и хранении.

Выводы

В рыночных условиях задача обеспечения рентабельности производства продукции скотоводства должна быть решена путем интенсификации отрасли, ее государственного стимулирования, усиления материальной заинтересованности работников.

Главным стимулом, побуждающим руководство КУПП «Шумилинский райагросервис» эффективно развивать скотоводство, является получение плановой прибыли, что связано с увеличением продуктивности КРС, производством высококачественной продукции, рациональным использованием имеющихся средств и ресурсов, коррекцией закупочных цен.

Даже в сложившихся условиях обеспечения хозяйства ресурсами можно добиться значительно-го роста продукции скотоводства путем раскрытия генетического потенциала растений и животных, который в настоящее время используется менее чем на треть.

КУПП «Шумилинский райагросервис» имеет возможность успешно развивать скотоводство с использованием собственных ресурсов. Важнейшим резервом, обеспечивающим эффективное производство молока, а также выращивание и откорм крупного рогатого скота, является уровень кормления животных. Росту их продуктивности как минимум в 1,5–2 раза при относительно небольших материально-денежных затратах способствуют интенсификация кормопроизводства и рациональная организация кормовой базы.

Отметим, что наращивание объемов производства кормов требует принятия согласованных мер, важнейшими из которых являются укрепление кормовой базы, сокращение и предупреждение потерь на всех этапах ее формирования, ликвидация белкового дефицита.

Для обеспечения крупного рогатого скота полноценными по питательному составу кормами необходимо:

- повысить продуктивность пашни, сенокосов и пастбищ;
- совершенствовать технологии заготовки и хранения кормов;
- улучшить качественный состав рационов.

Иными словами, хозяйству целесообразно учитывать возможности пастбищного периода и снизить затраты на производство продукции скотоводства в условиях интенсивного использования луговых угодий и трав севооборота.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бречко, Я. Н. Справочник нормативов трудовых, материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства / Я. Н. Бречко, М. Е. Суманов; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Бел. наука, 2006. – 709 с.
2. Конкурентоспособность продукции животноводства (теория и практика) / Мин-во сел. хоз-ва и продовольствия Респ. Беларусь, Акад. аграр. наук Респ. Беларусь. – Минск: Белорус. науч.-исслед. ин-т экономики и информации АПК, 1999. – 89 с.
3. Механизм рыночного развития аграрно-промышленного комплекса Беларуси (научные основы) // Мин-во сел. хоз-ва и продовольствия Респ. Беларусь, Акад. аграр. наук Респ. Беларусь, Белорус. науч.-исслед. ин-т аграрной экономики. – Минск: Белорус. науч.-исслед. ин-т аграрной экономики, 2000. – 144 с.
4. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник; под ред. П. В. Лешиловского, Л. Ф. Догиля, В. С. Тонковича. – Минск: Бел. гос. экон. ун-т, 2001. – 575 с.

Поступила в редакцию 23.12. 2020

Иван ВОРОБЬЕВ¹, Елена СИДОРОВА²

¹Белорусский государственный технологический университет,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: sidorova_lena_75@mail.ru

²Белорусский национальный технический университет,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: sidorova_lena_75@mail.ru

Экономика созидания – веление времени

Ivan VOROBYOV¹, Elena SIDOROVA²

¹Belarusian State Technological University, Minsk, Republic of Belarus
e-mail: sidorova_lena_75@mail.ru

²Belarusian National Technical University, Minsk, Republic of Belarus
e-mail: sidorova_lena_75@mail.ru

The economy of creation – the command of time

Введение

Важнейшей составляющей замкнутой разноразмерной социо-эколого-экономической системы «источник труда – средства труда – предметы труда – производство жизненных благ» выступает человек. Основными производителями продукции, работ и услуг являются лица, населяющие определенную территорию. Только через персонал имеющих разные формы собственности и хозяйствования субъектов экономики (проживающее в конкретном государстве население) реализуются все объективные экономические нормы, включая базовые, к которым относятся законы спроса и предложения. Именно объективные экономические законы определяют целесообразность функционирования тех или иных отраслей, специализацию конкретных предприятий, возможные в местных условиях объемы производства, экспорта и импорта тех или иных видов продукции.

Население, проживающее на конкретной территории, является главным потребителем производимых жизненных благ (товаров, работ, услуг). Следовательно, в экономике сотрудники всех субъектов хозяйствования, вне зависимости от формы собственности, выступают в роли созидателей. Только человек, обладающий определенными знаниями, опытом, здоровьем, творчески думающий, неравнодушный по отношению к себе и окружающим, является производителем необходимых жизненных благ.

Исходя из этого, созидательной является и экономика. Данный подход не противоречит основным категориям и принципам философии, которая, если ее рассматривать с позиции диалектики, является одним из приоритетных направлений развития, происходящего в рамках любой социально-экономической формации. Описанный подход характерен для социально ориентированной экономики.

Основная часть

Проведенные нами исследования сложившейся в последние годы динамики развития всех отечественных производств, в частности, сельскохозяйственных, свидетельствуют о созидательном характере белорусской экономики. Правомочность данного вывода подтверждают приведенные далее статистические данные, касающиеся Республики Беларусь.

По состоянию на начало 2019 г. численность населения нашей страны составляла 9475 тыс. чел. На протяжении последнего десятилетия она была относительно стабильной. В то же время масштабы всех видов производственной деятельности в Беларуси постоянно расширялись. Это свидетельствует не только о росте производительности труда во всех отраслях отечественной экономики, но и о стабильном увеличении вклада ученых нашей страны в ускорение процесса инновационного развития.

Сокращается численность участников рыночной экономики, не занятых в производстве. Если в 2015 г. общее количество безработных составляло 43,3 тыс. чел., то в 2018 г. оно уменьшилось до 12,5 тыс. чел., или в 3,4 раза. При этом оборот внешней торговли в начале 2019 г. составлял 83,6 млн USD. В этом объеме на экспорт приходилось 42,3 млн USD, а доля импорта равнялась 41,3 млн USD, что в целом обусловило положительное сальдо.

Применительно ко всем видам экономической деятельности растет рентабельность продаж. Неплохая динамика в сфере производства изделий из дерева и бумаги свидетельствует о преимущественно комплексной переработке древесного сырья и постепенном переходе от продаж необработанной древесины к реализации продукции с высокой добавленной стоимостью. Значительная рентабельность производства и продаж вычислительной, электронной и оптической аппаратуры свидетельствует о технологичности белорусской экономики. Подтверждением данного вывода является высокая результативность научной и технической деятельности персонала соответствующих отраслей. Уровень рентабельности относящихся к ним предприятий составляет 15–20%.

Значительное количество студентов и магистрантов, являющихся иностранными гражданами и обучающихся в белорусских вузах, свидетельствует о высоком уровне преподавания в учебных заведениях нашей страны. На начало 2019 г. численность иностранных студентов в них равнялась 16,4 тыс. чел. В этом количестве доля граждан Туркменистана составляла порядка 8 тыс. чел. (48%), Китая – 1700 чел., России – 1450 чел., Ирана – 809 чел., Ливана – 453 чел., Азербайджана – 344 чел. и т.д. В настоящее время в белорусских высших учебных заведениях получают образование студенты из 14-ти стран мира. Это свидетельствует о престижности и авторитете белорусской модели образования.

Одним из условий получения хороших знаний является высокая квалификация преподавателей. Обучением студентов в вузах Республики Беларусь занимаются 1318 докторов наук, из которых 1157 имеют ученое звание профессора, а также 8264 кандидата наук, в том числе 7148 доцентов.

Первостепенный вклад в подготовку научных кадров вносят учреждения НАН Беларуси и отечественные вузы. Так, например, председателем Президиума НАН Беларуси В. Г. Гусаковым подготовлено более 20-ти докторов экономических наук. Несомненно, это один из лучших показателей среди ученых нашего государства.

Согласованные действия ученых-аграрников, а также персонала субъектов всех форм собственности и хозяйствования способствуют устойчивому развитию агропромышленного комплекса Беларуси. Подтвердим этот вывод приведенными ниже данными.

По состоянию на 1 января 2019 г. в системе Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь количество аграрных предприятий равнялось 1077-ми. В их пользовании имелось 7,4 млн га сельхозугодий, в том числе 4,9 млн га пашни. В целом по стране уровень рентабельности в сельском хозяйстве по конечному финансовому результату равнялся 4,1%, а рентабельность реализованной продукции составила 4,3%. В общем объеме продукции аграрной отрасли удельный вес растениеводческих структур равнялся 45,3%, животноводческих – 54,7%. Однако в среднем по республике на одну сельскохозяйственную организацию приходилось 8,7 млн BYN долгов, причем в Минской области значение данного показателя достигло 11,1 млн BYN. Суммарная задолженность субъектов системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь равнялась 9,3 млрд BYN, из нее просроченная – 2,6 млрд BYN.

Рассмотрим главные причины положения дел, сложившегося в аграрной сфере. Одна из них – невысокий уровень мотивации труда персонала. Согласно статистическим данным, средняя начисленная за месяц зарплата работников сельского хозяйства доведена до уровня 655 BYN, отмеченного и в области образования. Для сравнения укажем, что в финансовой сфере значение данного

показателя равно 1568 BYN. Иными словами, в базовой отрасли экономики мотивация труда персонала в 2,4 раза ниже, чем в обслуживающей. А ведь должно быть наоборот.

Сокращается удельный вес оплаты труда на производство 1 т молока. В сравнении с 2015 г. он уменьшился на 2,3%. Аналогичная ситуация с привесом свиней и крупного рогатого скота. Материальные затраты отраслевых структур высоки, хотя в последние годы отмечается уменьшение объемов средств, расходуемых на приобретение семян. Остаются стабильными затраты на корма, минеральные удобрения, средства защиты растений и животных, амортизацию основных средств. Велика численность убыточных аграрных предприятий. Их удельная доля составляет 16%. Тем не менее в целом балансовая прибыль структур сельскохозяйственной отрасли доведена до 306 млрд BYN.

Еще одной, наряду с недостаточной мотивированностью труда, проблемой аграрной отрасли нашей страны, затрагивающей все направления деятельности сельскохозяйственных организаций, является отсутствие эффективного, многоуровневого механизма хозяйствования.

Результативный экономический механизм базируется на рациональных финансово-кредитных отношениях, планировании, ценообразовании, мотивации труда персонала, использовании стимулирующей производство многоуровневой системы управления, действенной налоговой политике, высокой ответственности и дисциплинированности работников аграрной сферы.

Выводы

Любой механизм, в частности, экономический, включает в себя последовательную и взаимозависимую систему действий, направленных на решение задач, стоящих перед конкретным субъектом хозяйствования. В условиях агропромышленного производства применяется разносторонняя система механизмов, включающая все виды операций по воспроизводству, переработке и реализации продукции. Нужно учитывать, что каждой отрасли и производству необходимо использовать адекватные системы управления, нацеленные на получение оптимальных конечных результатов.

Следует принимать во внимание и то, что продовольственную безопасность нашей страны обеспечивают не только крупные и средние по размерам и объемам производства продукции организации, но и мелкие хозяйства сельского и городского населения, а также подсобные структуры промышленных, строительных и иных неаграрных предприятий.

Системный и инновационный подход к развитию всех действующих в аграрной сфере субъектов хозяйствования позволит им работать наиболее результативно, в соответствии с условиями современного этапа развития отечественной экономики. Применительно к рассматриваемой проблеме иного пути развития у агропромышленного комплекса Беларуси просто нет.

Памяти ученого и педагога



10 декабря 2020 г. скоропостижно на 66-м году ушел из жизни выдающийся ученый и замечательный человек доктор экономических наук, профессор Михаил Иванович Запольский.

Родился М. И. Запольский 10 октября 1955 г. в деревне Хизы Светиловичского района Гомельской области. В 1977 г. он окончил экономический факультет Гомельского государственного университета. С 1977 г. по 1979 г. проходил службу в рядах Советской Армии. Трудовую деятельность Михаил Иванович начал с должности главного экономиста колхоза им. Калинина Ганцевичского района Брестской области. С 1985 г. он главный экономист, заместитель председателя колхоза им. Дзержинского Речицкого района. С 1997 г. Михаил Иванович работал в должности заместителя управляющего, управляющего отделением Белагропромбанка.

С 1991 г. М. И. Запольский был аспирантом Белорусского научно-исследовательского института экономических проблем АПК, где без отрыва от производства успешно защитил кандидатскую диссертацию по теме «Повышение эффективности арендного подряда в молочном животноводстве». В 2004–2007 гг. он являлся докторантом Института аграрной экономики НАН Беларуси, доцентом кафедры «Экономика и управление в отраслях» Гомельского государственного технического университета им. П. О. Сухого, ведущим научным сотрудником сектора кооперации и интеграции Центра аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси. На всех участках работы Михаил Иванович зарекомендовал себя грамотным специалистом и ответственным работником.

В 2014 г. М. И. Запольский успешно защитил докторскую диссертацию на тему «Развитие агропромышленной интеграции в условиях становления рыночной экономики (на примере продуктовых подкомплексов)».

С 2015 года он возглавлял отделы экономики отраслей АПК, организации аграрного бизнеса Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси, в котором работал до последних своих дней.

Основными направлениями научной деятельности доктора экономических наук, профессора М. И. Запольского являлись разработка и внедрение в практику интеграционных моделей развития агропромышленного комплекса, взаимодействие банковского сектора и промышленного комплекса производственной кооперации. Полученные результаты вошли составной частью в рекомендации по совершенствованию имущественных отношений, корпоративного управления, выработке эффективных моделей аграрного бизнеса в организациях и предприятиях АПК.

Доктор экономических наук, профессор М. И. Запольский – автор более 150-ти научных и научно-методических работ и монографий, в том числе таких, как «Банковские операции и интеграционные процессы в экономике» (БелГУТ, 2004 г.); «Этапы развития и формы агропромышленной интеграции» (Бел. гос. ун-т транспорта, Гомель, 2004 г.); «Кооперация и интеграция в аграрном секторе экономики Беларуси» (Центр аграрной экономики Ин-та экономики НАН Беларуси, Минск, 2008 г.); «Эффективность кооперативно-интеграционных отношений в сфере агропромышленного производства. Теория, методология, практика» (Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, Минск, 2010 г.) и других.

Михаил Иванович проводил большую работу по подготовке молодых специалистов в качестве доцента кафедры «Экономика и управление в отраслях» Гомельского государственного техни-

ческого университета им. П. О. Сухого, профессора Академии управления при Президенте Республики Беларусь. Свои знания и опыт он бескорыстно передавал своим коллегам по педагогической работе и молодым ученым. Под его руководством были подготовлены и успешно защищены 4 кандидатские диссертации.

Михаил Иванович был награжден Знаком отличия им. В. М. Игнатовского Национальной академии наук Беларуси за значительный вклад в разработку агропромышленной кооперации и интеграции и внедрение научных разработок в практику, а также грамотами и иными наградами министерств и ведомств Республики Беларусь.

М. И. Запольский был замечательным ученым и педагогом, великодушным, добрым и отзывчивым человеком.

Михаил Иванович навсегда останется в памяти тех, кто знал его и с ним работал.

*Коллектив сотрудников Института системных исследований
в АПК НАН Беларуси*