

От местных органов зависит подготовка «площадок», своего рода инкубаторов для малого и среднего бизнеса. К сожалению, пока их роль ограничивается выделением земельного участка и выдачей разрешения на строительство (либо продажей или сдачей в аренду помещения). А дальше у предпринимателя с неизбежностью возникают проблемы с обустройством собственного дела, уплатой различных сборов.

Заслуживает изучения опыт местных органов Германии, которые создают региональные агентства по инвестициям для организации работы по привлечению инвестиций в приоритетные отрасли своего региона. Местные администрации консультируются с учеными и специалистами в отношении приоритетов с позиций инновационного характера и определяют меры стимулирования инвестиций в такие отрасли. Речь идет не только о налоговых льготах, но и выделении земельных участков, дотировании инвестиционных проектов за счет местных бюджетов и т.д.

Особого подхода требует развитие предпринимательства в сельской местности, где на долю малого бизнеса приходится всего около 3 % общего числа малых предприятий.

Такое положение обуславливается рядом факторов, в том числе:

- менталитетом, образовательным и профессиональным уровнем местного населения и работников;
- недостатком знаний и профессионализма в вопросах организации и ведения собственного дела;
- отсутствием развитой предпринимательской инфраструктуры, обеспечивающей доступ к правовой и экономической информации, консалтинговым и маркетинговым услугам.

В то же время безусловными преимуществами сельской местности перед крупными городами являются:

- сравнительно меньшая стоимость рабочей силы, аренды помещений и земельных участков;
- доступ к местным сырьевым ресурсам, в том числе сельскохозяйственному и дикорастущему сырью;
- более низкая насыщенность рынка товаров и (особенно) услуг.

Указанные и другие особенности, а также необходимость выработать мер стимулирующего характера должны учитываться при выборе стратегии развития предпринимательства в сельской местности.

*В.С. Тонкович, канд. экон. наук, профессор  
БГЭУ (Минск)*

## **ИСЧИСЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ**

В последние годы в связи с интеграционными процессами в отечественном АПК получает все более широкое развитие присоединение эко-

номически слабых хозяйств к более благополучным. Только за 2001–2011 гг. в республике реорганизовано путем присоединения, продажи и ликвидации 1064 сельскохозяйственных организаций. Подавляющая их часть потеряла статус юридического лица, став структурными подразделениями головных организаций-интеграторов. Они не имеют расчетных счетов в банковских учреждениях, а функции внешних хозяйственных связей выполняют новые хозяева — укрупненные организации. Сложившаяся ситуация не лучшим образом влияет на экономическое управление присоединенными структурными подразделениями, поскольку невозможно исчислять финансовые результаты их функциональной деятельности, соизмерять их доходы с расходами и определять рентабельность. Назрела объективная необходимость организации эффективного внутрихозяйственного расчета внутри укрупненных организаций или фирм. Важным элементом могло бы стать открытие лицевого счета всем хозрасчетным подразделениям в составе административно-управленческих служб организации (бухгалтерии).

Подобный эксперимент прошел апробацию в ОАО «Барановичхлебпродукт», к которому присоединены два прежних СПК и крупный свиномкомплекс. В каждом открытом документе отражаются доходы и расходы подразделения, соизмеряется их рентабельность. Накапливаемая на лицевом счете информация служит основой для соизмерения доходов и расходов структурного подразделения по источникам и направлениям расходования за отчетный период. Их структура позволяет определить эффективность хозрасчетной деятельности базового подразделения, не прибегая к громоздкой чековой системе купли-продажи товарно-материальных ценностей, широко пропагандируемой в отечественных экономических кругах.

В доходной части лицевого счета подразделения отражаются поступления не только от реализации продукции за пределы организации, но и передачи продукции и оказания партнерских услуг внутри хозяйства для хранения и переработки сырья и материалов. Расходная часть лицевого счета посвящается отражению производственных затрат продукции и услуг подразделения по внутрихозяйственным ценам. Баланс обеих частей лицевого счета обеспечивает измерение финансового результата деятельности подразделения.

Лицевые счета внутрифирменных хозрасчетных структурных подразделений акционерного общества, как показывает опыт базового ОАО «Барановичхлебпродукт», целесообразно вести в финансово-расчетном центре (бухгалтерии) силами специально выделенных счетных работников. Соответствующую подготовку должен пройти и руководящий состав всех подразделений и административно-управленческих служб организации, чтобы затем совместно с экономическими службами проводить оперативный экономический анализ функциональной деятельности, подводить текущие и годовые итоги работы, распределять материальное вознаграждение между трудовыми коллективами. Это

существенно повысит эффективность внутрифирменного хозяйственного механизма в организации.

Вышесказанное не исключает возможности использования чековой системы взаиморасчетов структурных подразделений и не отрицает роли самоконтроля.

*А.М. Филиппов, канд. экон. наук, доцент  
БГЭУ (Минск)*

## **ЦЕНОВАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА И СУБСИДИИ СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ БЕЛАРУСИ**

В рамках аграрной политики, проводимой в Республике Беларусь, широко декларируется поддержка, оказываемая государством сельскохозяйственным товаропроизводителям. За 1994–2010 гг. она существенно возросла, составив в конце периода порядка 9 % совокупных бюджетных расходов. Кроме этого, еще примерно 25–30 % суммы поддержки (2–3 % объема бюджета) составляли налоговые льготы для сельскохозяйственных предприятий. В 1995 г. объем бюджетной поддержки (без учета налоговых льгот) был равен 11 дол./га, в 2000 г. — 67 дол./га, а в 2009 г. — 216 дол./га, т.е. возрос в 20 раз за данный период. При этом выручка от реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями — получателями субсидий увеличилась только в 5,5 раз — с 0,7 млрд дол. в 1994 г. до 3,9 млрд дол. в 2010 г. Отношение объема господдержки к выручке, получаемой сельскохозяйственными организациями от реализации продукции, увеличилось с 11 % в 1994 г. до 33 % в 2000 г. и до 43 % в 2010 г. Кроме того, порядка 15 % выручки составляли налоговые льготы.

Несмотря на значительные объемы государственной поддержки, рентабельность реализованной сельскохозяйственной продукции с конца 1990-х гг. была крайне низкой, при этом даже она достигалась за счет государственной поддержки, без учета которой рентабельность была бы резко отрицательной. Вследствие убыточности сельскохозяйственного производства размер задолженности аграрных предприятий достиг к 2010 г. 27 млрд р. (9 млрд дол.), что в 2,3 раза превышает величину их годовой выручки.

Одним из факторов, приводящих к низкой прибыльности сельскохозяйственного производства, является ценовая аграрная политика (и политика госзакупок продукции). Влияние данной политики на развитие сельского хозяйства в исследованном периоде можно оценить двояко. С одной стороны, сельскохозяйственные предприятия имели гарантированный рынок сбыта продукции по предсказуемым ценам. С другой стороны, многие исследователи считают устанавливаемые государством закупочные цены заниженными. Так при анализе диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию за 1991–