

рыночных экономических отношений, отношений, при которых собственность в полном объеме реализует свою стимулирующую роль.

В АОЗТ «Ручьи» ищут (и, похоже, нашли) иные пути совершенствования отношений собственности. Руководство, специалисты и активно работающие акционеры поддерживают точку зрения администрации о формировании контрольного пакета акций у ограниченного числа акционеров. В этих целях по решению общего собрания проводится эмиссия акций.

Второй путь — сосредоточение акций в руках активных акционеров — это покупка акций, находящихся у пенсионеров или лиц, по тем или иным причинам желающих их продать.

Устав АОЗТ «Ручьи» предусматривает сосредоточение у одного

акционера не более 10% общего количества акций. Это обеспечивает нормальную социально-психологическую обстановку в трудовом коллективе, поскольку ни у кого нет возможности завладеть контрольным пакетом акций, и принятие важнейших управленческих решений осуществляется коллективно.

Более сложно разрешаются земельные отношения собственности, так как земельные доли находятся в собственности настоящих и бывших акционеров. Эта проблема еще в большей степени обострится в будущем, когда будет принят закон о купле и продаже земель сельскохозяйственного пользования. Поэтому в АОЗТ «Ручьи» настойчиво ищут пути разрешения вопроса о земельной собственности. Пока сохранение земельных угодий достигается по

средством среднесрочной (3 года) аренды и постепенного выкупа земельных долей у тех собственников, которые добровольно хотят это сделать.

Нам кажется, что более приемлемый путь — это капитализация земельных долей в виде акций, хотя он сегодня пока сдерживается двумя причинами: отсутствием законодательной базы и нестабильностью экономического положения, что удерживает владельцев земельных долей от торговых сделок со своей земельной собственностью.

Вышеизложенный опыт по внутрихозяйственному реформированию показывает, что в современных экономических условиях можно найти действенные пути формирования рыночных отношений и добиться существенного роста эффективности производства. ■

Татьяна ХРОМЕНКОВА, кандидат экономических наук
 Константин ШЕБЕКО, доцент, кандидат экономических наук
 Виктор ВОРОБЬЕВ, доцент, кандидат экономических наук
 Андрей ФИЛИПЦОВ, Михаил РУДАКОВ

Производители и переработчики, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСОБРАЗНОСТИ СОЗДАНИЯ ФПГ
 НА БАЗЕ ОАО «БОБРУЙСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ ЗАВОД»

В настоящее время большое внимание уделяется поиску путей адаптации к новым экономическим условиям. В качестве одного из таковых рассматривается создание финансово-промышленных групп (ФПГ) в агропромышленном производстве Республики Беларусь. Целью нашего исследования явилось изучение деятельности Бобруйского консервного завода, определение целесообразности создания ФПГ, объединяющей вышеназванный завод и сельскохозяйственные предприятия Бобруйского района, производящие овощи, — один из основных видов сырья, используемого консервным заводом.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О финансово-промышленных группах» ФПГ создаются в целях обеспечения экономической интеграции предприятий—участников данных групп для реализации инвестиционных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности товаров (работ, услуг) и расширение рынков их сбыта, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест. Участниками финансово-промышленных групп признаются юриди-

ческие лица любых организационно-правовых форм, подписавшие договор о их создании. В соответствии с законодательством Беларуси членами ФПГ могут быть юридические лица, осуществляющие любые виды хозяйственной деятельности и производящие товары (работы, услуги), а также банки и (или) небанковские кредитно-финансовые организации. Возможным является участие и иных организаций, играющих определенную роль в обеспечении процессов функционирования финансово-промышленной группы. Законодательство запрещает лишь создание и деятельность ФПГ в случаях, если это приводит к монополизации производства, ограничению или устранению конкуренции, ущемлению законных интересов потребителей.

Опыт стран, в которых действуют финансово-промышленные группы, показывает, что не всякая банковская группа, занимающаяся производственной деятельностью, а также не всякая промышленная группа, имеющая свой банк, может быть названа финансовой. В действительности образование финансовой группы выражается в централизации власти над процессом кредитования. Средства участников группы (как вкладчиков) должны сосредотачиваться в определенном банке и быть источником его доходов. Банк согласится принимать участие в ФПГ лишь в том случае, если сфера ее действия будет привлекательной с точки зрения отдачи от вложенных финансовых ресурсов — тогда кредитная политика банка будет увязана со стратегическими задачами развития всей группы. Таким образом, условиями создания ФПГ являются наличие перспективных инвестиционных проектов (с высоким уровнем нормы прибыли) и наличие избытка финансового капитала. Важным является также функционирование акционерной формы

капитала как основы объединения в одной группе разнородных по видам деятельности предприятий и организаций. Отсутствие хотя бы одного из этих условий делает невозможным централизацию капитала «снизу» и создание крупных организационно-экономических образований, участники которых объединены общим имуществом, доходами и интересом к будущему. Создание ФПГ следует рассматривать как очередной этап реализации резервов роста эффективности производства и переработки, когда исчерпаны все внутренние резервы на местах (на отдельных стадиях продвижения продукции к потребителю). Потому создание хозяйственных групп должно идти только «снизу».

Анализ деятельности ОАО «Бобруйский консервный завод» показывает, что данное предприятие испытывает затруднение с реализацией продукции, особенно овощных консервов, сырье для производства которых в основном поступает от сельскохозяйственных предприятий Бобруйского района. За 2000 г. реализован только 81% объема производства. По состоянию на 1.01.2000 г. запасы готовой продукции составляли 178% объема среднемесячного выпуска, к концу года величина их в натуральном выражении возросла в 2,2 раза, в стоимостном — в 5 раз. Объем полученной заводом прибыли в течение последних лет уменьшается, растет доля бартерных операций в товарообороте. Динамика коэффициентов финансового состояния свидетельствует об ухудшении последнего. Так, коэффициент текущей ликвидности изменился с 1,36 по состоянию на 1.04.2000 г. до 1,17 по состоянию на 1.04.2001 г. (при нормативном значении 1,7), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами изменился соответственно с 0,29 до 0,18 (против нормативного значения 0,3).

В Бобруйском районе основной объем производства овощей приходится на три хозяйства: совхоз «Киселевичи», АТФ «Березина», совхоз им.Ленина. В совхозе «Киселевичи» 39% стоимости товарной продукции составляют овощи, среди которых преобладающая доля приходится на капусту и огурцы. Производство и реализация овощей в данном хозяйстве являются убыточными. Аналогичное положение наблюдается и в других овощеводческих предприятиях.

Определенный интерес представляет изучение мнения руководителей вышеуказанных предприятий относительно идеи создания финансово-промышленной группы с их участием. С этой целью руководителям была предложена анкета, позволяющая на основе сравнительных преимуществ типов контрактов (классического, неоклассического, имплицитного) выбрать наиболее приемлемую для них организационную структуру. Критерии выбора контракта оценены по пятибалльной шкале, сумма показателей рейтинговой оценки равна единице. Выбор классического типа контракта указывает на предпочтение самостоятельно осуществлять сделки с партнерами. Выбор неоклассического контракта предполагает вступление в сотрудничество, не теряя при этом независимости (примером такой организации контрактов является франчайзинг). При выборе имплицитного типа контракта участники образуют предприятие на условиях взаимоотношений «принципал—агент». Результаты анкетирования руководителей предприятий, рассматриваемых в качестве возможных для участия в финансово-промышленной группе по производству и переработке овощей, приведены в таблице 1.

По результатам анкетирования можно сделать вывод, что для руководителей вышеуказанных предприятий наиболее значимы

Выбор типа контракта руководителями предприятий

Критерии	Рейтинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,29	0,29	0,58	0,87
Эффективность контроля	0,23	0,69	0,46	0,23
Автономная адаптация участников к изменениям	0,15	0,15	0,30	0,45
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,20	0,60	0,40	0,20
Доступность правовых процедур разрешения конфликтов	0,13	0,13	0,26	0,39
Сумма баллов	1	1,86	2	2,14
Итоговое место	-	1	2	3

ми являются такие критерии, как сила стимулов и эффективность контроля, то есть они предпочитают, чтобы контракты предусматривали наличие жестких санкций за невыполнение условий и нарушение сроков поставок, а также хотят иметь доступ к информации партнеров, касающейся вопросов совместной деятельности. Всеми опрошенными отдается предпочтение классическому типу контракта. Другими словами, они желают иметь краткосрочные договоры, исчерпывающе определяющие все условия взаимодействия сторон, обеспечивающие возмож-

ность замены участников сделки, позволяющие иметь нейтральное отношение к чужим рискам, в случае возникновения непредвиденных обстоятельств располагать возможностью перезаключения контракта.

Таким образом, уровень менеджмента предприятий, в котором отражаются внешние условия деятельности изучаемых овощеводческих предприятий и консервного завода, не дает основания для вывода о целесообразности создания финансово-промышленной группы на современном этапе. По моему мнению, пред-

приятиям разумнее в полной мере реализовать потенциал, который обеспечивается взаимодействием в форме классических контрактов. Это позволит в относительно короткие сроки создать условия для сотрудничества в рамках неоклассических контрактов (в первую очередь, в рамках различных форм кооперации). По мере изменения факторов внешней среды и роста уровня менеджмента появятся объективные предпосылки для образования эффективной финансово-промышленной группы с участием изучаемых предприятий. ■

ПОТЕНЦИАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА

республики в торговле со странами СНГ

Андрей ФИЛИПЦОВ,
аспирант БГСХА

Изменения в экономике нашего государства, связанные с переходным реформационным периодом и распадом устоявшихся экономических связей с республиками бывшего СССР, в значительной степени коснулись отраслевых пропорций производства. В связи с изменившейся структурой внешней торговли, а также структурой внутреннего потребления, наблюдались значи-

тельные различия в развитии экономики отдельных отраслей.

В АПК СССР сложилась определенная региональная специализация, и соответственно аграрный сектор каждого региона существенно зависел от торговли с другими областями и республиками Союза. С распадом этих связей изменилась и производственная специализация. Так, в Беларуси объем производства животноводческой

продукции (экспортная отрасль при СССР) снизился значительно, чем продукции растениеводства (направляемой, прежде всего, на внутреннее потребление).

Вместе с тем современное неэффективное и низкопродуктивное состояние сельского хозяйства Беларуси не означает, что данная отрасль потенциально неэффективна и неконкурентоспособна в перспективе. Многими уче-