

ных вложений, оборотных средств на протяжении планового периода. В нем обеспечивается полная балансовая увязка между доходной и расходной частями как по отдельным направлениям, так и в целом по хозяйству.

Бизнес-план сельскохозяйственного предприятия может составляться на календарный год взамен плана (прогноза) экономического и социального развития, а также на более длительный период. Долгосрочное планирование повышает надежность хозяйства в глазах партнеров, а при совершении крупных сделок, оформлении кредитов в банке или получении различных субсидий план служит в качестве технико-экономического обоснования. Данный бизнес-план может быть использован также при разработке планового документа под конкретные мероп-

приятия, особенно под инновационные проекты, для привлечения зарубежных партнеров к созданию совместных предприятий или получения финансирования в различных формах или сферах.

Разработанный проект бизнес-плана сельскохозяйственного предприятия экспериментально проверен в агрокомбинате "Снов" Несвижского района Минской области. Накладка плана на конкретные условия производства показала, что он может быть применен во всех хозяйствах республики. Составление бизнес-планов поможет специалистам сельскохозяйственных предприятий разобраться в основах рыночной экономики, позволит контролировать текущие хозяйственные и финансовые операции и увидеть перспективы развития своих хозяйств.



**Станислав Барановский,**

кандидат экономических наук, зав. сектором БелНИИЭИ АПК

## Соответствуют ли надбавки затратам торговли?

**В** настоящее время установлены следующие торговые надбавки в системе розничной торговли на основные продукты питания: говядина, свинина, субпродукты и вареные колбасные изделия – 15%; молоко, кисломолочные продукты, сметана, масло животное, творог, сливки – 15%; сыры, шпиг соленный – 30%; сахар, маргарин, масло растительное и т.д. – 30%.

Нами сделана попытка определить соответствие установленных торговых надбавок фактическим затратам торговли при реализации продуктов. С этой целью был проведен анализ работы магазинов в системе государственной и фирменной торговли. Объектами анализа являлись государственная торговая фирма "Живинка" Октябрьского района г. Минска и фирменный магазин Минского мясокомбината "Кумпячок".

Анализ реализации основных видов мясopодуKтов через фирменный магазин "Кумпячок" за I полугодие 1996г. свидетельствует о том, что торговая надбавка в размере 10% от оптово-отпускной цены является оптимальной и обеспечивает достаточный объем прибыли, позволяющий эффективно осуществлять не только переработку мяса, но и его реализацию. В целом по магазину уровень рентабельности составил 0,8%, что обеспечило мясокомбинату получение 49,4 млн.руб. прибыли. Тем не менее, не все виды реализуемой продукции являются рентабельными. Особенно это касается мясных полуфабрикатов и отдельных видов колбасных изделий. Сказывается искусственное сдерживание розничных цен, вызванное низкой покупательской способностью населения. Поэтому, даже на

предприятиях по переработке продукции при определении оптово-отпускной цены на отдельные виды мясopодуKтов заранее планируются убытки. Однако в целом по массе реализуемой продукции фирменная торговля является прибыльной и обеспечивает население продуктами по более низким розничным ценам, по сравнению с государственной розничной торговлей, что имеет большое значение в нынешних сложных экономических условиях для социально-малозащищенных групп населения (таблица 1).

Тем не менее, сложившаяся в настоящее время практика

применения торговой наценки на продаваемые товары через фирменную (10%) и государственную торговлю (15%) не стимулирует, на наш взгляд, государственную торговлю повышать объемы реализации. Нами проанализирована структура затрат на реализацию продукции в системе государственной и фирменной торговли, в результате выявлено следующее. В системе государственной торговли стоимость товара, приобретенного у перерабатывающего предприятия, в структуре затрат составляет 85%, а в фирменной – 92,5%. Все остальные

виды затрат в фирменной торговле гораздо ниже, несмотря на то, что наценка в госторговле на 5% выше фирменной. Основная часть затрат в системе фирменной торговли падает на заработную плату (56%), в то время как в государственной торговле она составляет 30%. Остальная часть затрат приходится на налоги, топливно-энергетические, транспортные и другие виды затрат.

Тем не менее, даже при такой структуре затрат на реализацию продукции рентабельность торговых предприятий

**Даже на предприятиях по переработке продукции при определении оптово-отпускной цены на отдельные виды мясopодуKтов заранее планируются убытки.**

**Торговая наценка в размере 15% от оптово-отпускной цены является завышенной и может быть снижена на 3-5 пунктов.**



государственной системы составляет 1,9%, а фирменной – лишь 0,8%. Такой уровень рентабельности обеспечивает государственной системе торговли достаточную прибыль, но не мотивирует ее повышение через увеличение объемов реализации и ускорение товарооборота. Очевидно, что торговая наценка в размере 15% от оптово-отпускной цены (особенно на мясные изделия) является завышенной и может быть снижена на 3-5 пунктов.

Анализ удельного веса сельского хозяйства, переработки и торговли в структуре розничной цены в системе госторговли также подтверждает излишнюю торговую над-

бавку на основные виды продовольственных товаров (таблица 2).

Данные свидетельствуют о большом удельном весе торговли в розничной цене, особенно по таким важным видам продукции как сыры сычужные и сахар. Здесь удельный вес торговли достигает 30%, а по сычужным сырам даже превышает долю сельхозпроизводителей.

Проведенный анализ и расчеты позволяют сделать вывод о необходимости снижения торговых надбавок в системе розничной торговли до уровня 10-15% по основным видам продовольственных товаров.

**Таблица 1. Структура затрат на реализацию мяса и мясopодуктов через государственную и фирменную систему торговли**

	Гос. торговля		Фирменная торговля	
	млн.руб.	структура %	млн.руб.	структура %
Стоимость продукции по опт. ценам	112974,0	84,99	5693,7	92,5
Заработная плата	5968,4	4,49	258,5	4,2
Налоги	6194,4	4,66	135,4	2,2
Материалы	252,6	0,19	–	–
Топливо-энергетич. затраты	3296,6	2,48	43,1	0,7
Износ оборудования (амортиз.)	252,6	0,19	6,2	0,1
Естественная убыль	186,1	0,14	24,6	0,3
<b>ИТОГО</b>	<b>132926,2</b>	<b>100,0</b>	<b>6155,3</b>	<b>100,0</b>
Денежная выручка	135393,0		6204,7	
Прибыль	2578,3		49,4	
Рентабельность		1,9		0,8
<i>Без стоимости реализованной продукции (затраты на реализацию)</i>				
Заработная плата	5968,4	29,94	258,5	56,0
Налоги	6194,4	31,06	135,4	29,3
Материалы	252,6	1,29	–	–
Топливо-энергетич. затраты	3296,6	16,54	43,1	9,3
Износ оборудования	252,5	1,26	6,2	1,3
Естественная убыль	186,1	0,92	24,6	5,3
<b>ИТОГО</b>	<b>199552,2</b>	<b>100,0</b>	<b>467,8</b>	<b>100,0</b>

**Таблица 2. Удельный вес сельского хозяйства, переработки и торговли в структуре розничной цены на некоторые виды продовольственных товаров**

№ п/п	Наименование товаров	Удельный вес в розничной цене, %			
		сельское хоз-во	перерабат. промышленность	торговля	итого розничн. цена
1.	Говядина I категории, 1кг	51,13	33,87*	15,0	100,0
2.	Свинина II категории, 1кг	63,34	21,66	15,0	100,0
3.	Молоко жирности 3,2%, 1л (в пакетах)	39,10	45,90	15,0	100,0
4.	Масло крестьянское, 1кг	81,46	3,53	15,0	100,0
5.	Сыры сычужные, 1кг	26,65	43,35	30,0	100,0
6.	Сметана, 1кг	57,95	27,05	15,0	100,0
7.	Сахар, 1кг	57,29	12,71	30,0	100,0

\*Оптовая цена взята для говядины лопаточной части.



## АНОНС

**Александр Владимирович Мучинский**

уже 15 лет возглавляет коллективное хозяйство "Полочаны" Молодечненского района. За годы его председательства хозяйство поднялось на новую ступень в своем развитии.

Коллективное хозяйство "Полочаны" создано на добровольной основе крестьян в 1992 году, объединивших свои паи для ведения сельскохозяйственного производства в результате реорганизации колхоза "50-летие Октября".

Основной целью проведенной реорганизации коллектив хозяйства и руководство ставит повышение жизненного уровня своих работников, предоставление различных возможностей частным трудом извлекать максимальную прибыль, защиту пенсионеров.

Наши специальные корреспонденты побывали в "Полочанах" и подготовили объективный непредвзятый материал об этом хозяйстве. Подробности — в последующих номерах "Агрэкономики".