

объясняется сближением соотношения национальных цен на товары с соотношением их на мировых рынках.

Первопричиной аграрного кризиса 90-х гг., на наш взгляд, явилось многолетнее плановое ценообразование, оторванное от динамики и соотношения цен на мировых рынках и носившее при весьма заниженных ценах на производственные ресурсы ярко выраженный затратный характер.

Фактор монопольной власти предприятий I сферы АПК присутствует постоянно и не позволяет объяснить динамику анализируемого процесса, а именно причины "всплеска" диспаритета в начале 90-х годов. В 1992–93 гг. индексы цен на промышленную продукцию, потребляемую в сельском хозяйстве, и реализованную сельскохозяйственную продукцию составляли соответственно 2124, 2436 и 860, 1229. Но уже в 1994–97 гг. соотносительная динамика цен складывается не в пользу промышленности (1743, 562, 155, 182 и 2377, 649, 154, 193 соответственно).

Фактор сдерживания государством роста цен на продовольствие также не может рассматриваться в качестве основного при объяснении возникшего в 1992–93 гг. диспаритета. Во-первых, государство регулировало цены и на промышленную продукцию; во-вторых, цены на продукты питания в сравнении с уровнем доходов населения достаточ-

но высоки, и их дальнейший рост приведет к сокращению спроса (который становится все более эластичным по цене) и падению доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей; в-третьих, цены на многие производственные ресурсы сегодня все еще ниже мировых.

Сформулированная выше основная причина диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию позволяет предложить принципиально новую линию поведения государства как ответную реакцию на этот процесс.

Опыт некоторых стран бывшего СССР (в том числе и Беларуси), заключающийся в полном компенсировании сельскохозяйственным предприятиям потерь от процесса выравнивания относительных цен, негативен. Чем больше государство компенсирует удорожание производственных ресурсов промышленного происхождения предприятиям аграрного сектора экономики, тем быстрее нарастает диспаритет цен. Это связано прежде всего с относительной неэластичностью предложения продукции фондопроизводящих отраслей. К тому же долговременное дотирование сельхозпроизводителей в целях снижения для них негативных последствий диспаритета цен 1992–93 гг. проблематично (у государства нет для этого достаточных финансовых средств), неэффективно (средства в конечном счете будут аккумулированы предприятиями I сферы,

существенно затормозятся структурные преобразования в АПК, не будет стимулироваться снижение издержек производства) и приведет к усугублению макроэкономических нестабильностей.

Нами предлагается, во-первых, перейти к системе краткосрочного и среднесрочного целевого дотирования только тех сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые докажут свою способность эффективно участвовать в государственной целевой программе ресурсосбережения в сельском хозяйстве. Это должно содействовать их приспособлению к мировому уровню цен (прежде всего снижению издержек производства и повышению качества продукции), повышению конкурентоспособности. Во-вторых, государству необходимо отказаться от регулирования цен на продовольствие (это бесперспективно, ведет к дефициту, вывозу продовольственных товаров за пределы республики по бросовым ценам) и перейти с целью социальной защиты отдельных категорий населения к системе прямого дотирования потребителей. При этом, чтобы не вызвать цепную реакцию роста цен на продовольствие, система прямого дотирования потребителей должна сочетаться с соответствующей внешнеэкономической политикой. В-третьих, государство должно отказаться от прямого регулирования производственной деятельности колхозов и совхозов.

Станислав Барановский, зав. сектором БелНИИЭИ АПК,
Алексей Мелещеня, аспирант БелНИИЭИ АПК,
Юрий Статкевич, аспирант БелНИИЭИ АПК

Принципы и индикаторы формирования эффективного объема и структуры производства

Предприятия перерабатывающей промышленности в целом (и плодоовощеконсервной в частности) имеют широкий ассортимент выпускаемой продукции. Проблема его формирования является одной из ключевых для предприятий. Структура производства во многом определяет эффективность работы предприятия. Сезонность поступления сырья является причиной того, что планирование ассортимента носит "относительно долгосрочный" характер. Рыночный характер экономики требует

изменения принципиальных подходов к формированию ассортимента выпускаемой продукции как на национальном уровне, так и на уровне предприятия.

Наличие рыночных отношений создает ряд трудностей для предприятий, основными из которых являются:

- определение емкости рынка и его временной устойчивости;
- возможность получения ресурсов и их стоимость;
- ценовая неопределенность на рынке конечной продукции.

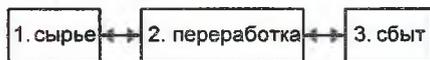
Неопределенность рынка требует, на наш взгляд, при формировании объемов и ассортимента выпускаемой продукции исходить из следующих принципов:

- принцип достаточности объемов производства и ассортимента продукции для нормального функционирования предприятия (условно гарантированного сбыта), обеспечивающего минимум безубыточности, т.е. устойчивости к конъюнктурным колебаниям;

• принцип сохранения потенциальных возможностей для оперативного воздействия на меняющуюся конъюнктуру рынка.

Именно такой двойственный подход, на наш взгляд, позволит обеспечить наиболее гибкое сочетание стратегических и тактических планов развития.

Перерабатывающие предприятия функционируют в рамках схемы:



Как видно из схемы, для перерабатывающего предприятия характерной является неопределенность, связанная с обеспечением сырьем и сбытом продукции. Вследствие этого необходимо учитывать при планировании более широкий спектр факторов.

На наш взгляд, наиболее приемлемыми индикаторами являются :

Для пункта 1.

- объем возможных поставок и их надежность;
- ценовое воздействие на емкость рынка сырья.

Для пункта 2:

- финансовое состояние;
- конкурентоспособность продукции (следует различать конкурентоспособность продукции, обеспеченную за счет технологии производства и конъюнктурную, обеспеченную колебаниями (изменениями) рыночной среды).

Для пункта 3:

- внутренняя конкурентоспособность, степень воздействия конкурентов;
- конкурентоспособность продукции на внешнем рынке.

В результате анализа выявляются возможности предприятий по максимизации прибыли. Прибыль предприятия обуславливается, во-первых, выгодностью вида продуктов, во-вторых, экономией затрат за счет увеличения масштабов производства (увеличения степени загрузки мощностей), что показывает технический уровень предприятий. В общем виде это можно выразить с помощью математической модели:

$$P = \sum_{i \in I_0} [\Pi_i - C_i - Z_i] \times g_i - K_j \times (100 - d),$$

где P – прибыль;

Π_i – цена единицы i -го вида продукции;

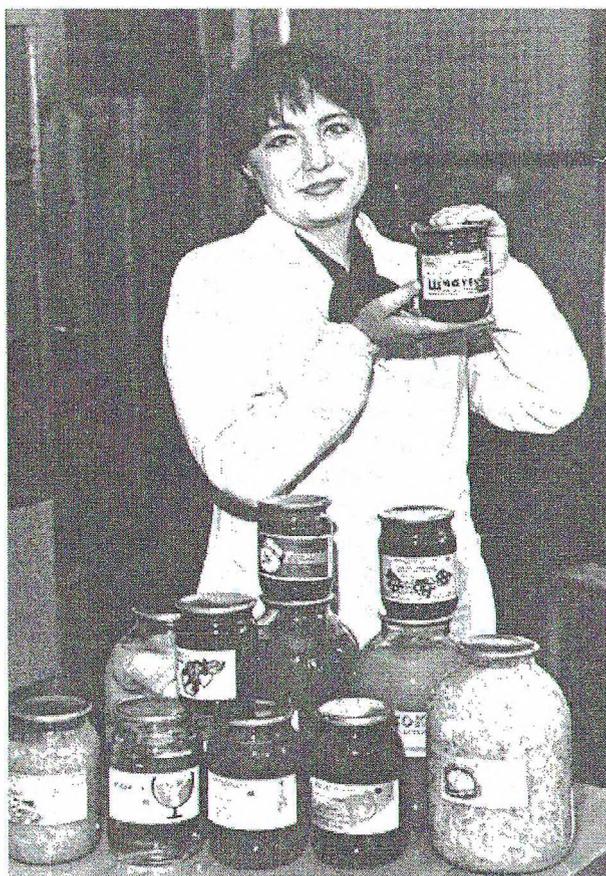
C_i – стоимость сырья для производства единицы i -го вида продукции;

Z_i – затраты (без сырья) на производство единицы i -го вида продукции;

g_i – объем производства i -го вида продукции (в натуральном выражении);

K_j – соотношение, показывающее взаимосвязь между затратами производства и степенью загрузки мощностей для предприятия j ;

d – уровень загрузки мощностей, %.



Как видно из формулы, роль отдельного вида продукции проявляется в его выгоды, которую, на наш взгляд, лучше всего выразить коэффициентом $(\Pi_i - C_i) / Z_i$. Очевидно, что чем выше коэффициент, тем предпочтительнее данный вид продукции.

Необходимо также учитывать тот факт, что отдельные виды продукции при наличии альтернативного вида использования оборудования выступают в конкурентные (сопряженные) отношения для обеспечения экономии предприятия на объемах производства

(степени загрузки). В данном случае, для сравнения предпочтительности вида продукции, следует исходить из коэффициента $(\Pi_i - C_i - Z_i) / K_j$; чем выше коэффициент, тем предпочтительнее данный продукт.

Немаловажное значение при формировании структуры и ассортимента выпускаемой продукции имеет оценка возможного воздействия на рыночную нишу конкурентов. При анализе конкурентоспособности продукции на разных предприятиях следует принимать во внимание силу их возможного воздействия на свои затраты путем использования технологических преимуществ.

Учет этих факторов является довольно сложным и дорогостоящим. На наш взгляд, как компромиссный вариант может выступить индекс технологическо-ценового воздействия, который показывает степень возможного воздействия конкурентов на емкость рынка, т.е. их возможную экономию затрат за счет изменения объемов производства определенного вида продукции:

$$V_i = \sum K_{ij} \times \Delta g_{ij},$$

где V_i – возможное воздействие на емкость рынка продукта i при экономии затрат за счет изменения объемов производства;

K_{ij} – соотношение, показывающее изменение затрат предприятия j при изменении объемов производства продукции i ;

Δg_{ij} – возможное изменение объемов производства продукции i на предприятии j .

Конечно, предлагаемая методика может быть далеко не в полной мере учитывает факторы, влияющие на структуру производства, а лишь указывает на возможные подходы к обоснованию рационального ее варианта. Тем не менее, она, на наш взгляд, довольно проста, не требует значительных затрат времени и средств, поэтому может применяться на любом предприятии перерабатывающей промышленности для совершенствования структуры производства, планирования ассортимента и расчета наиболее приемлемых вариантов развития кооперативных связей в рамках отрасли.