

ВЕСНІК

БЕЛАРУСКАГА
ДЗЯРЖАЎНАГА
ЭКАНАМІЧНАГА
УНІВЕРСІТЭТА

6

2002

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

БАЗЫЛЕВ Н.И. Глобализация национальной экономики: сущность, тенденции, последствия (Часть 2. Начало в № 5 2002 г.)	7
--	---

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ

ЛЕЩИЛОВСКИЙ П.В. Регулирование спроса и предложения в АПК	15
КАРСЕКО Р.М., ЛЕУТИНА Л.И., БОНДАРЬ Т.Е. Финансовые ресурсы государственного вуза: проблемы формирования и использования в переходной экономике	17 ✓

РАЗРАБОТКИ — ПРАКТИКАМ

ГОВЯДИНОВА Н.Н., ГОЛЕНДА Л.К. Развитие безналичных расчетов на основе пластиковых карт	21
МОИСЕЕВА О.П. Информационная база системы управленческого учета	27
ЕЛЕЦКИХ Т.В., ГРИЦАЙ А.В. Учет риска	33
КРАСОВСКАЯ С.И. Совершенствование учета переменных и постоянных расходов	37

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

БОГДАШИЦ Е.А. Модель тарифной системы оплаты труда	41 ✓
СУШКО В.И. Механизм эффективного предложения (Часть 2. Начало в № 5 2002 г.) ..	45
БОГАТЫРЕВА В.В. Развитие учета выручки от реализации продукции	49
КАРАЧЕНЦЕВА Т.И. Кредитная поддержка реального сектора экономики	55
ШИБЕКО Е.Н. Оценка предприятия при формировании его рыночной стоимости	59

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

ТИХИНЯ В.Г. Исковая форма защиты права в гражданском процессе (Часть 2. Начало в № 5 2002 г.)	63
БЕССАРАБОВА В.В. Правовые аспекты франчайзинга	68 ✓

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И КУЛЬТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

БРАИМ И.Н. Этика менеджмента	72 ✓
ПОЛЕТАЕВА Н.И. Купечество в торговых домах Беларуси (конец XIX — начало XX в.).	76
ГАСИЕВА И.И., МОЛОЧКО Н.В. Русско-арабский практикум как средство обучения студентов-иностранцев	81
МАЛАШУК І.М. Генэзіс пакланення сонцу ў светапоглядзе беларусаў (на прыкладзе вясенняй абраднасці)	84
САСИМ А.М. Проблемы научно-технического развития промышленности Беларуси (50—60-е гг. XX ст.)	88

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

БАЗЫЛЕВА М.Н. Японский менталитет и особенности политики занятости	91
--	----

КОНСУЛЬТАЦИИ

БОКША Н.В. Издержки и результаты производства	96
---	----

ВЕСТИ С КОНФЕРЕНЦИЙ

Спортивное право: теория и практика (Часть 2. Начало в № 5 2002 г.)	99
---	----

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

О книге "Методология и методика валютных операций в трансформационной экономике"	103
--	-----

СЛОЎНІК РЫНАЧНАЙ ЭКАНОМІКІ

Цана зямлі	105
------------------	-----

В.И. СУШКО

МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
(Часть 2. Начало в № 5 2002 г.)

Интегрированные структуры имеют особенность эффективно развиваться прежде всего в условиях рыночной экономики. В условиях командно-административной экономики они плохо развиваются в силу высокого уровня государственного регулирования. Ввиду того, что государство пытается централизованно устанавливать партнеров по сделке, мясокомбинаты и сельхозпредприятия имеют низкую мотивацию к формированию интегрированных структур. Управленческое звено интегрированных структур призвано заменить возникающий вакуум после снижения уровня государственного регулирования.

Для мясокомбинатов автор предлагает участие в следующих интегрированных структурах.

1. Торгово-финансовая корпорация. “Интегрированной корпоративной структурой” является группа юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей.

Под корпорацией следует понимать форму организации предпринимательской деятельности, предусматривающую долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона, профессиональ-

ных управляющих (менеджеров), работающих по найму. Формирование корпораций подтверждается опытом развитых стран, где экономика базируется на крупных и сверхкрупных корпоративных структурах, вокруг которых выстраиваются сети предприятий среднего и малого бизнеса.

Поскольку корпорация является юридическим лицом, она существует независи-



Рис 4. Структура управления корпорацией в мясной промышленности

симо от владельцев, и в этом отношении — от ее собственных должностных лиц. Передача собственности корпораций через продажу акций не подрывает ее целостности. Корпорации обладают известным постоянством, которое открывает возможности перспективного планирования и роста (рис. 4).

Утверждение, что “акционеры являются собственниками корпорации”, ошибочно. Соб-

ственниками в этом контексте могут быть только те акционеры, которые вправе контролировать, т.е. владеют контрольным пакетом акций.

При создании корпорации происходит объединение по технологической цепочке для производства и реализации конечному потребителю мясной продукции, что требует усилий многих производителей самых разных отраслей и предприятий торговли.

При формировании корпораций необходимо учитывать следующие этапы создания хозяйственного механизма:

1) разделение всей продукции предприятий, входящих в корпорацию, на самостоятельную продукцию предприятий и продукцию корпорации;

2) формирование для всех технологических цепочек корпорации скоординированного плана производства конечной продукции;

3) расчет затрат на производство продукции корпорации исходя из критерия максимизации абсолютного эффекта;

4) определение основных принципов распределения ресурсов и доходов в рамках корпорации.

Учредителями торгово-финансовой корпорации (ТФК) могут быть фермерские хозяйства и сельхозпредприятия (СХП), мясокомбинат, оптово-розничные предприятия торговли (продукты питания). Желательно, чтобы все участники были либо частными предприятиями, либо акционерными с преобладанием частной собственности. Данная модель организации позволяет участвовать в ней и государственным предприятиям (рис. 5). ТФК может эффективно действовать не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Уставный фонд корпорации формируется учредителями в следующем соотношении:

предприятия торговли — 10 %;

мясокомбинат — 39 %;

сельхозпредприятия и фермерские хозяйства — 51 %.

Методика формирования закупочных цен на мясное сырье должна поддерживать развитие сырьевой базы. В развитых странах сложилось следующее соотношение между оптовой ценой одной тонны живого веса свиней, КРС и оптовой ценой кормового зерна (ячменя):

а) США и Канада — 17 — 20. Котировочная цена одной тонны кормового ячменя в Канаде 76 дол. за тонну (товарно-сырьевая биржа в Виннипеге, июнь 2000 г.);

б) ЕС — 11 — 14. Оптовая цена кормового ячменя (Лондон, июнь 2000 г.) 97 дол. за тонну.

Данное соотношение позволяет фермерам и специализированным откормочным предприятиям обеспечивать не только внутренний рынок мясным сырьем, но

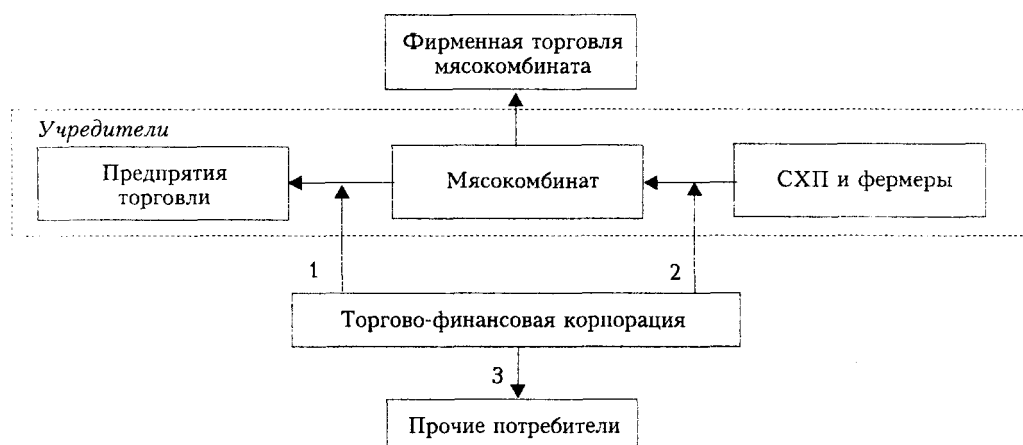


Рис. 5. Система организационно-экономических отношений торгово-финансовой корпорации:
 1 — закупка мясного сырья у производителей и поставка давальческого сырья на мясокомбинат;
 2 — оплата мясокомбинату за переработку и реализация мясной продукции торговым предприятиям — членам ТФК; 3 — оплата мясокомбинату за переработку и реализация мясной продукции прочим потребителям.

и экспортировать его за рубеж. В Беларуси данное соотношение колебалось по закупочным ценам от 5 до 14, а по рыночным — от 7 до 11.

Таким образом, в отношениях между рынком зерна и рынком мясного сырья в Беларуси имеются существенные диспропорции, которые сложились и существуют уже довольно длительное время в силу низкого уровня развития данных рынков. Это отрицательно сказывается на эффективности производства мясного сырья.

В контрактах между ТФК с СХП и фермерами целесообразно установить, что ТФК при закупках использует соотношение, равное 11. При этом рыночная цена кормового зерна (ячменя) может определяться на основании котировок на Московской универсальной товарно-сырьевой бирже (результаты торгов в СМИ) или российском оптовом рынке до тех пор, пока данные рынки не начнут эффективно функционировать в Беларуси.

Все участники ТФК остаются юридически самостоятельными, но согласовывают свои производственные программы с ТФК в целях наиболее эффективного удовлетворения конечного потребителя. Мясное сырье производителей, не входящих в ТФК, может закупаться как ТФК, так и мясокомбинатом. Первоначально управление фирменной торговлей мясокомбината остается в ведении мясокомбината. В дальнейшем оно может быть передано ТФК (при обоюдном согласии).

ТФК может участвовать в создании для специализированных откормочных СХП комбикормовых цехов, что существенно снизит себестоимость мясного сырья. Она может приобретать премиксы и белково-витаминные добавки (БВД) отечественного производства крупными партиями и поставлять их хозяйствам — членам ТФК.

В этой связи отечественным комбикормовым заводам необходимо диверсифицировать производство и расширять спектр предлагаемых сельхозпроизводителям продукции и услуг (в том числе премиксы и БВД). Предлагаемая на белорусском рынке аналогичная импортная продукция имеет очень высокую стоимость, и в ближайшей перспективе некоторые ее виды станут неконкурентоспособными. Комбикормовые заводы также могут входить в ТФК, но с количеством акций не более 3 %.

Распределение акций между сельхозпроизводителями — членами ТФК происходит пропорционально объему поставок мясного сырья на мясокомбинат по результатам прошедшего (предшествующего) года. В случае снижения доли в объеме поставок мясного сырья определенным производителем автоматически (соответственно) снижается его доля акций посредством продажи части акций тем поставщикам (членам ТФК), доля которых возросла. В случае если последние отказываются дополнительно приобрести акции ТФК, то они предлагаются другим крупным поставщикам (не членам ТФК). Если и данные поставщики отказываются от приобретения акций, то соответствующее право приобретает мясокомбинат. И только после отказа мясокомбината право на покупку акций ТФК получают предприятия торговли (члены ТФК). Это положение должно быть закреплено в контрактах или Уставе ТФК.

Аналогичный порядок перераспределения акций по результатам года следует применить и в отношении 10 % акций предприятий торговли. Мясокомбинат занимает в ТФК уверенное положение и может постепенно увеличивать свою долю. Участие других перерабатывающих мясное сырье предприятий в ТФК возможно, если не приводит к монополизации рынка.

По результатам деятельности ТФК за год Совет директоров корпорации принимает решение о направлениях использования прибыли: а) инвестиции (развитие торговой сети, модернизация оборудования, инвестиции в кормопроизводство и т.д.); б) выплата дивидендов пропорционально количеству акций; в) прочее использование.

2. Производственно-сбытовая корпорация. Интегрированная корпоративная структура образуется на основе холдинга. Под холдингом следует понимать группу юридически самостоятельных лиц, в которой мясокомбинат (холдинг-компания) контролирует деятельность иных лиц, входящих в состав группы, путем приобретения (получения) контроля над высшим органом управления сельхозпредприятий и торговых фирм, входящих в хозяйственную группу в силу владения (в том числе на основе доверительного управления) долей участия (акциями) в юридическом лице, достаточной для принятия или отклонения решений в высшем органе управления либо через косвенный контроль, либо в силу права собственности на созданное (приобретенное предприятие — юридическое лицо), либо иным путем.

При создании холдингов целесообразно разграничить управление собственностью и управление производством. В дочерних обществах, уставный капитал которых имеет долю иных собственников, помимо мясокомбината, органы управления собственностью целесообразно создавать аналогично основному обществу (общее собрание, совет, ревизионная комиссия). Представителями на общее собрание и в совет следует назначать участников основного общества, которые имеют с данным дочерним обществом технико-технологическую либо экономическую связь.

Холдинговая форма организации является технически удобной, потому что позволяет руководить группой предприятий, их хозяйственной политикой, контролировать цены, защищая интересы всей группы, а не отдельного предприятия.

3. Аграрная финансово-промышленная группа (АФПГ). Формирование АФПГ связано с проблемой внешнего инвестирования для превращения предприятий в эффективные рыночные единицы. Здесь без участия государственного капитала, равного в правах частному, не обойтись. Государство призвано наладить процесс возвращения капитала в промышленность.

В АФПГ создаются благоприятные условия для взаимодействия банков и промышленных предприятий, сельхозпредприятий и в конечном итоге преодолевается разрыв между реальным и финансовым секторами экономики. В то же время при создании АФПГ следует помнить о том, что финансовые и коммерческие структуры в качестве новых хозяев промышленной собственности интересуются лишь выручкой от приобретенной собственности, контролем над ресурсами, залоговой ценностью предприятий. В некоторых случаях переход самых привлекательных предприятий в собственность банков не приводит к росту эффективности предприятий, а финансовая элита оказывается не более состоятельной перед лицом кризиса, чем старая и новая промышленная элита.

АФПГ в кластере может быть образовано двумя способами:

- а) совокупность юридических лиц, действующих как холдинговая компания;
- б) совокупность юридических лиц, частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы.

Одним из методов государственной поддержки деятельности АФПГ может быть передача в доверительное управление центральной компании пакетов акций, принадлежащих участникам этой группы и временно закрепленных за государством.

Государственное предприятие в состав АФПГ может быть включено следующим образом:

- формирование АФПГ в форме ассоциации предприятий;
- формирование АФПГ в форме холдинговой компании и создание головной компании в форме государственного предприятия;
- преобразование государственного предприятия в АО со 100 %-ным государственным участием или с заключением контрольного пакета акций в госсобственности;

преобразование государственного предприятия или организации в АО со 100 %-ным государственным участием и с одновременной передачей части акций данного АО в доверительное управление головной компании АФПГ.

Важнейшие решения о деятельности АФПГ принимает Совет управляющих (директоров или других представителей предприятий учредителей).

В АФПГ решаются следующие задачи:

создание стабильной собственной кормовой базы, выращивание высокоурожайных сортов зерновых и кормовых культур, высокопродуктивных пород животных, внедрение в сельскохозяйственное производство, переработку сырья, торговлю прогрессивных технологий, передовых форм организации и оплаты труда, увеличение объемов конкурентоспособной продукции;

формирование высокотехнологичных рецептов производства комбикормов с применением компьютерных технологий;

углубленная переработка животноводческого сырья, расширение ассортимента конечных продуктов;

разработка эффективной программы реализации продукции, системы материально-технического снабжения, маркетинг, реклама.

Дополнительно к вышеназванным интегрированным структурам может быть создана *ассоциация*. Функционирование ассоциации осуществляется на основании договора о сотрудничестве между сельхозпредприятиями, мясокомбинатом, предприятиями торговли. Высшим органом ассоциации является Совет директоров ассоциации, куда должны входить руководители предприятий и хозяйств. При этом ассоциация может действовать как консультативный, так и расчетный орган.

В результате отечественный потребитель самостоятельно определит, какую продукцию ему приобретать в соответствии со своими доходами, вкусами, ассортиментом продукции, ценой и качеством. Что касается внешнего рынка, то автор предлагает создание *Белорусской государственной корпорации по мясу и животноводству*. Данная организация создается совместно предприятиями мясной промышленности с государством. Цель создания — оказание всемерной поддержки экспортерам мясной продукции и мясного сырья в части экспорта продукции на российский и другие зарубежные рынки. Для этого в крупных потребительских центрах России (Москва, Санкт-Петербург и др.) организуется представительство вышеназванной мясной корпорации из 2 — 3 профессионалов.