

УДК 336.6

**ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ В  
КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ АПК  
TOOLS FOR PROFIT DISTRIBUTION BETWEEN PARTICIPANTS IN COOPERATIVE-  
INTEGRATED STRUCTURES OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

**М. П. Самоховец**

Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь, г. Минск,  
email: samkhvec@rambler.ru

Belarusian State Economic University, Minsk, Republic of Belarus, email: samkhvec@rambler.ru

**Аннотация**

В статье обозначена проблема распределения прибыли между участниками совместной деятельности в кооперативно-интегрированных структурах АПК. Систематизирован и обобщен инструментарий, с помощью которого возможно распределять прибыль между участниками в кооперативно-интегрированных структурах. Выделено два превалирующих подхода к распределению прибыли: долевой подход (по доле в активах и по доле (вкладу) в конечный результат) и математический подход. Обозначены характерные черты каждого из рассмотренных методов. Сделан вывод о возможности совершенствования известного инструментария за счет синтезирования преимуществ отдельных методов. Предложено определять оптимальные пропорции распределения полученной прибыли между участниками кооперативно-интегрированных структур АПК с учетом вклада каждого участника единой технологической цепи «производство-переработка-реализация». Исходя из теории финансового потенциала предложены ключевые индикаторы для определения доли каждого участника в общей прибыли кооперативно-интегрированных структур АПК, а именно: эффективность (функциональность) использования всех видов ресурсов каждым участником структуры; качество продукции, выходящей от каждого участника структуры; полезность (ценность) для потребителя, создаваемая каждым участником в конечной продукции.

**Abstract**

The article identifies the problem of profit distribution between participants in joint activities in cooperatively integrated structures of the agro-industrial complex. The tools with which it is possible to distribute profits between participants in cooperatively integrated structures have been systematized and generalized. Two prevailing approaches to profit distribution have been identified: the share approach (by share in assets and by share (contribution) to the final result) and the mathematical approach. The characteristic features of each of the considered methods are indicated. A conclusion is made about the possibility of improving the known tools by synthesizing the advantages of individual methods. It is proposed to determine the optimal proportions for the distribution of profit received between participants in cooperatively integrated structures of the agro-industrial complex, taking into account the contribution of each participant in the single technological chain “production-processing-sales”. Based on the theory of financial potential, key indicators have been proposed for determining the share of each participant in the total profit of cooperatively integrated agricultural structures, namely: the efficiency (functionality) of the use of all types of resources by each participant in the structure; the quality of

products coming out of each member of the structure; utility (value) for the consumer created by each participant in the final product.

**Ключевые слова:** АПК, кооперативно-интегрированные структуры, прибыль, распределение прибыли, инструменты, методы

**Keywords:** agribusiness, cooperative-integrated structures, profit, profit distribution, tools, methods

### **Введение**

Научно доказано, что формирование полного цикла создания и реализации сельскохозяйственной продукции в рамках кооперативно-интегрированных структур позволяет наилучшим образом поддерживать аграрные инновации, повышать устойчивость и эффективность агропромышленного комплекса (АПК). На современном этапе в Республике Беларусь ведутся дискуссии о преимуществах кластеров, в ближайшей перспективе ожидается активизация формирования различных кооперативно-интегрированных структур в АПК (холдингов, объединений, др.) [1, с. 109].

Построение агропромышленных кооперативно-интегрированных структур по единой технологической цепи «производство-переработка-реализация» с позиций управления финансами обеспечит возможность извлекать большую прибыль, в т.ч. за счет улучшения взаимодействия отдельных организаций в рамках этих структур. Однако любое кооперационное взаимодействие должно быть экономически целесообразным и оправданным, а совместная деятельность – направлена на достижение синергетического эффекта – предполагать получение большей прибыли, нежели при осуществлении деятельности каждым участником самостоятельно.

Одной из актуальных задач является обоснование научно-методологических подходов к справедливому распределению прибыли при формировании финансового механизма агропромышленных кооперативно-интегрированных структур. Выработанные усовершенствованные подходы (по сравнению с традиционными) должны будут нивелировать конфликт интересов участников структур, когда преобладающие затраты приходятся на производство сельскохозяйственного сырья, а основная масса прибыли формируется в сфере торговли.

### **Цель исследования**

Целью исследования является исследование научно-методологических подходов и математических методов распределения прибыли между участниками совместной деятельности и на этой основе выбор подходящего инструментария применительно к распределению прибыли для кооперативно-интегрированных структур АПК.

### **Материал и методы исследования**

Объектами данного исследования являются подходы и математические методы распределения прибыли между участниками совместной деятельности.

Теоретической основой исследования послужили работы отечественных и зарубежных авторов, занимающихся исследованием вопросов развития кооперативно-интегрированных структур в аграрной отрасли и других отраслях экономики; труды в области экономических методов и моделей, высшей математики, теории игр и эконометрики; нормативно-правовые акты.

Информационной базой исследования послужили цифровые данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, данные успешной российской практики создания продуктовых кластеров в разных регионах, информационная база официальных сайтов кооперативно-интегрированных структур АПК.

Применены методы сравнительного анализа и абстрактно-логический метод.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Участники отдельных кооперативно-интегрированных структур АПК и АПК страны в целом образуют единую систему по единой технологической цепи «производство-переработка-реализация» (рис.1).



Рис.1. – Схема единой технологической цепи «производство-переработка-реализация» в АПК

На современном этапе говорят об устойчивой производственно-сбытовой цепочке в сфере продовольствия (УПСЦП), которую определяют следующим образом: «весь спектр ферм и фирм и их последовательных, скоординированных и обеспечивающих создание добавленной стоимости действий по производству определенных видов сельскохозяйственного сырья и его переработке с получением определенных пищевых продуктов, которые продаются конечному потребителю и после потребления направляются в отходы, с обеспечением прибыльности на каждом этапе, созданием широких выгод для общества и без перманентного истощения природных ресурсов» [2, с. 16].

Проблема распределения прибыли характерна как для уровня отдельных кооперативно-интегрированных структур АПК, так и для всей производственной цепи в АПК на макроуровне. В настоящее время основная масса прибыли формируется на завершающей стадии единой технологической цепи – в сфере торговли, а преобладающие затраты – при производстве сельскохозяйственного сырья. Это доказывает проведенный структурный анализ валовой добавленной стоимости звеньев продовольственной цепи «сельское хозяйство – предприятия пищевой промышленности – предприятия оптовой и розничной торговли», проведенный Лазаревич И. и Кохнович И. Его результаты свидетельствуют, что наибольший удельный вес валовой добавленной стоимости имели предприятия оптовой и розничной торговли – 45%, далее

сельскохозяйственные организации – около 30%, затем предприятия пищевой промышленности – около 25% [3, с. 48].

В разрезе отдельных продовольственных продуктов доля добавленной стоимости сферы обращения также была преобладающей – соотношение между размерами добавленной стоимости в торговле и сельском хозяйстве достигало 3-х раз [3, с.52]. Наибольшее нарушение баланса цен наблюдалось по товарам, не подвергавшимся переработке (картофеля, яиц) и сельскохозяйственной продукции с отрицательной рентабельностью (КРС), однако отмечалось и по другим видам продукции (пшеницы, молоко и др.).

Установлено, что в Республике Беларусь цены в рамках продовольственной цепи меняются несинхронно, это означает неравномерность при распределении валовой добавленной стоимости между звеньями – у предприятий оптовой и розничной торговли величина валовой добавленной стоимости в 1,5 раза выше, чем в других отраслях цепи [3, с.53].

Следовательно, результаты проведенных исследований свидетельствуют о наличии диспропорций при распределении добавленной стоимости между отраслями и сферами. Логично, что различные отрасли национальной экономики, но взаимосвязанные между собой в рамках одной технологической цепи, могут получать примерно одинаковую норму добавленной стоимости. Норма может изменяться в зависимости от различий в условиях хозяйствования либо быть соразмерной вкладу каждого из участников (на основе индикативных показателей). Формирование оптимальной структуры распределения добавленной стоимости в кооперативно-интегрированных структурах АПК позволит «увеличить эффективность работы недополучающих прибыль предприятий и тем самым создать условия для расширенного воспроизводства, применения инноваций, повышения конкурентоспособности аграрного сырья и продовольствия, устойчивого развития экономики в целом» [3, с. 53].

Несправедливое распределение прибыли в АПК призваны также преодолевать продуктовые кластеры, базирующиеся на сетевой (еще ее можно назвать экосистемная) модели взаимодействия. Ефименко А., Пивоваров В., Ерофеев Д. отмечают, что в условиях новых технологических трендов и трансформации индустрии питания возможно «переходить к совместной деятельности в формируемой экосистеме» [4, с.68], использовать преимущества создания платформ, развивать персонализированные продажи, когда наблюдаются «изменения в цепочках создания стоимости: добавленная стоимость будет все больше концентрироваться в наукоемких секторах (генетика и селекция, IT – сектор...)» [5, с.6], спрос смещается «от традиционного продовольственного сырья к продуктам, соответствующим ценностным ориентирам новых поколений» [5, с.7]. Сложноорганизованные структуры предполагают совершенно иные принципы построения взаимовыгодных финансовых отношений, нежели в хорошо изученных вертикально-интегрированных объединениях. Это требует научного обоснования нового механизма распределения прибыли для участников современных кооперативно-интегрированных структур АПК.

Важную роль при этом играет схема финансовых взаимоотношений между участниками воспроизводственной цепи в кооперативно-интегрированных структурах АПК. Эта схема определяет, как финансовые потоки перемещаются между различными уровнями в цепи, включая поставщиков, предприятия торгово-сбытовой сети и предприятия переработки. В рамках создаваемой УПСЦП «добавленная стоимость имеет пять составляющих:

- доходы, получаемые владельцами активов;
- доходы работников в виде оплаты труда;
- выгоды потребителей;
- налоговые поступления;

– воздействие на среду» [2, с. 86].

Синяков Д. А. считает, что необходимо выровнять «уровни доходности ее участников, но не отбирая доходы у одного и адресно передавая их другому» [6, с.15]. Не экономический подход к распределению дохода (прибыли) в интегрированном объединении «порождает антистимул у экономически ущемленного участника интеграции, что, вообще, противоречит сущности интегрированной экономики». Критерием равновыгодности обменных отношений принято считать долевым вклад каждого субъекта фирмы в конечный экономический результат этого интегрированного объединения [6].

Действительно, в экосистемной (сетевой) бизнес-модели определяющими становятся экономические законы и финансовый интерес, которые превалируют над административными решениями. Любые другие управленческие действия по регулированию кооперативно-интегрированных структур (создание их по территориальному признаку, распределение прибыли директивными методами) могут помогать функционировать этим структурам, но будут экономически неэффективными. Если выравнивать уровни доходности участников через адресную передачу доходов от одного участника к другому, то «паритетное экономическое сотрудничество не достигается, членство в агрофирме становится невыгодным» [6, с.155].

Финансовый успех будет у тех кооперативно-интегрированных структур, которые будут работать на строго определенных принципах организации финансовых взаимоотношений в структуре, которые должны стать обязательными к соблюдению всеми участниками экосистемной (сетевой) бизнес-модели.

Мировая практика предлагает различные подходы к распределению прибыли между участниками совместной деятельности. Одни из них используются для распределения при между учредителями в рамках одного субъекта хозяйствования, другие – для интеграционных структур), некоторые являются универсальными.

Систематизация и обобщение известных подходов к распределению прибыли позволяет классифицировать инструментарий распределения прибыли между участниками в соответствии с рис.2.

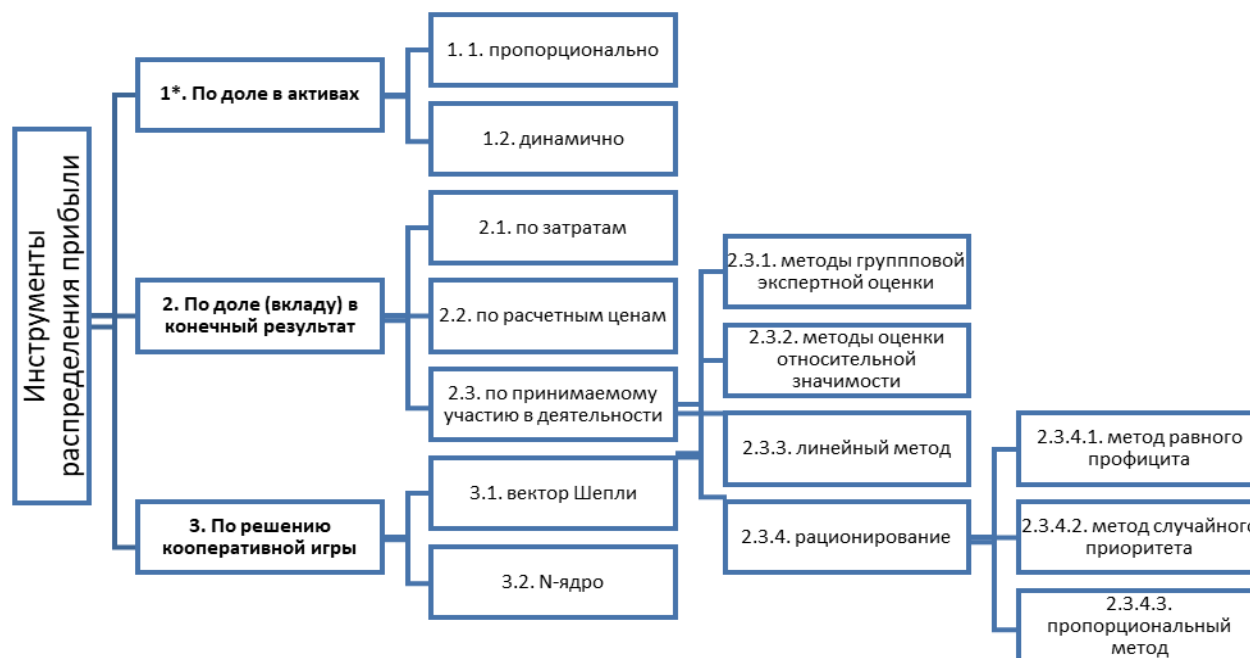


Рис.2. – Инструментарий распределения прибыли между участниками  
Примечание. \* – далее в тексте цифры указываются в соответствии с рисунком

Научно-методологические подходы к распределению прибыли можно объединить в следующие группы:

1. долевого подход:
  - по доле в активах организации
  - по доле (вкладу) в конечный результат организации
2. математический подход.

Среди известных подходов к распределению прибыли между участниками наиболее распространенным является распределение по доле в активах (1) – пропорционально (1.1) объему денежных средств, поступивших от каждого участника. Этот подход нашел свое отражение в нормативных правовых актах, т.е. является законодательно оформленным вариантом. Так, прибыль общества с ограниченной ответственностью «может быть распределена между его участниками пропорционально размерам их долей в уставном фонде общества, если иное не установлено его уставом» [7], иными словами распределение прибыли происходит по доле вносимых денежных средств, вкладов каждого участника в уставном капитале. Возможна также ситуация, когда прибыль распределяется без строгого соблюдения одинаковых пропорций, может динамично изменяться по каким-либо причинам (1.2).

Биганова М. склоняется к мнению, что «распределение доходов в обществе во многом влияет на мотивацию каждого индивида к труду». Она выделяет особенности альтернативных подходов справедливого распределения доходов в обществе, одним из которых является социологическая теория (автор Ж. Маршаль) – ее приверженцы рассматривают общество через призму образуемых в нем профессиональных групп, которые различаются между собой по степени и способам вовлеченности в экономику, а следовательно, и по доходам. Поэтому распределение можно представить как «вид конкуренции за полагающуюся долю в совокупном результате труда, где решающим моментом выступает норма поведения участников экономических отношений, стремящихся к социальной справедливости в собственном представлении» [8, с.68].

На практике распределение прибыли по доле (вкладу) участников в конечный результат (2) является широко используемым, в развитие организации, в осуществление производственно-хозяйственной деятельности, в реализацию инноваций и т.п. Этот подход включает различные варианты расчетов: по затратам (2.1), по расчетным ценам (2.2), по принимаемому участию в деятельности организации (2.3).

Если ориентироваться на производственные затраты (2.1), которые осуществляются на этапах движения продукции, то методически проще опираться на фактическую себестоимость. Возможно оценивать и учитывать затраты каждой технологической стадии, а именно:

- оценку деятельности продукции участников по себестоимости без учета прибыли;
- оценку затрат всех участников (кроме сельского хозяйства) на основе приращения затрат на производство конечной продукции.

Представляется, что планирование и учет затрат должны осуществляться на принципах единого внутрипроизводственного коммерческого расчета [6].

В случае использования расчетных цен (2.2) на каждой стадии технологического процесса возникают дискуссии о нормативах рентабельности. В целом, затруднительно использовать расчетные цены внутри кооперативно-интегрированных структур, ведь каждый участник заинтересован в увеличении закупочной цены и может требовать корректировки ценообразующих показателей и особенно уровня рентабельности. Хотя эта ситуация отражает

специфику организации обменно-распределительных отношений в этих структурах, нельзя использовать расчетные цены, которые могут имеют значительный отрыв от рыночных. В любом случае необходимо выработать приемлемый вариант, устраивающий всех участников.

Проблемой при распределении прибыли по принимаемому участию в деятельности (2.3) становится оценка доли (вклада) каждого из участников. Для этого могут применяться различные методы [9]:

- методы групповой экспертной оценки (2.3.1);
- методы оценки относительной значимости (2.3.2);
- линейный метод (2.3.3);
- рационирование (2.3.4).

Если применяется метод групповой экспертной оценки, то справедливым распределением прибыли в этом случае называется такое распределение, которое считает справедливым группа экспертов (например, метод оценки и прогнозирования Дельфи).

Методы оценки относительной значимости (2.3.2) позволяют определить относительную значимость каждого из участников в совместной деятельности (например, метод анализа иерархий). Этот метод позволяет унифицировать шкалы факторов на основе их относительного сравнения. Результатом применения метода анализа иерархий является вектор, отражающий доли каждого участника в общей прибыли.

Формула Фишберна (1) используется в различных методиках для определения уровня значимости группы факторов (например, в методике стоимостной оценки человеческого капитала [10, с. 139]):

$$P_g = \frac{2(G - g + 1)}{G(G + 1)}, \quad (1)$$

где  $g$  – количество уровней значимости групп факторов ( $g = 1, 2, \dots, G$ ),

$P_g$  – уровень значимости фактора  $X_m$  ( $m = 1, 2, \dots, M$ ) с учетом уровня значимости группы, в которую входит этот фактор.

Рационирование предлагает множество специфических методов, позволяющих учесть различные свойства ресурса, приоритетность участников и другие свойства конкретной задачи. Метод равного профицита (2.3.4.1) используется, когда сумма вкладов всех участников меньше, чем общий результат. Этот метод предполагает, что каждый участник получает ту долю, которая равна его вкладу, а весь остаток делится поровну. Метод случайного приоритета (2.3.4.2) – если сумма вкладов всех участников превосходит совместный результат. Этот метод состоит в том, справедливая доля участника равна средней доле участника во всевозможных последовательностях распределения ресурса (общего результата) в соответствие с вкладом. Эти методы называют эгалитарными и они менее универсальны, чем пропорциональный (2.3.4.3). Смысл заключается в том, что в них излишек распределяется равномерно (а не пропорционально), однако если вклады соразмерны друг с другом и с общим результатом, то результаты расчетов по всем методам, включая пропорциональный метод (2.3.4.3), будут примерно одинаковы.

Третьим подходом можно считать распределение прибыли на основе решений кооперативной игры (3). Основное внимание этого метода обращено на возможность участников объединяться в различные коалиции. Преимущества этого метода проявляются, когда достижение общего результата возможно не только при одновременном участии всех участников, но и при организации деятельности любой подгруппой участников. Для применения

данного подхода на практике необходимо построить характеристическую функцию, т.е. провести сбор информации с необходимой точностью о величинах потенциального экономического результата для каждой коалиции [11, с.17]. Здесь возможны различные варианты математических расчетов: вектор Шепли (3.1) и N-ядро (3.2). Вектор Шепли определяет долю участника как среднюю ценность, которую он вносит в коалицию своим участием.

Различными авторами предлагаются и другие варианты распределения. Так, Середенко Е.С. сформулировал обобщенную задачу справедливого распределения прибыли между участниками совместной деятельности. Она представляет собой «комбинированный метод на основе алгоритмов рационарирования, кооперативных игр, мультикритериального принятия решений и групповой экспертной оценки, использующий единую схему разделения общего результата» [11, с.6]. Автор исходит из минимизации требований к характеристикам вклада участников в достижение совместного результата и предлагает совокупность требований, обеспечивающих справедливость распределения прибыли. При этом справедливым понимается «распределение на основе соразмерности вклада участника в достижение результата и его доли в прибыли (принцип «пропорционального равенства»)» [11, с.6].

Главной особенностью предложенной модели (2) является определение экономического эффекта как «доли в совокупном результате (прибыли) бизнеса, соответствующей вкладу системы в процессы принятия решений» [11, с. 12]:

$$E = G \times D \times (W + \varepsilon) / C, \quad (2)$$

где W - экономический результат,

D - оператор дележа между актами принятия решения,

G - оператор дележа между участниками принятия решения,

C – затраты,

$\varepsilon$  - потери от неоптимальной организации деятельности.

Модель учитывает «действие неосязаемых выгод на экономический результат» [11, с.12] и в ней не требуются экспертные оценки. Под экономическим результатом понимается «значение предпринимательской прибыли бизнеса предприятия, представленное денежной величиной, приведенной к выбранному моменту времени». [11, с. 12].

Исходя из рассмотренных нами методов, можно заметить, что первая группа методов коррелирует с ресурсной концепцией, которая является устоявшейся в финансовой науке: финансы все чаще отождествляют с денежными средствами, финансы – это работающие деньги [12, с.123]. Распределение прибыли по доле в активах апеллирует к денежным ресурсам, т.е. исходит из того, сколько ресурсов (в т.ч. денежных) вложил каждый из участников в совместное производство (пассивное участие). В противовес ресурсной концепции, развитым является также результативный подход, который базируется на том, что необходимо акцентировать внимание на том, что каждый из участников сделал (важно действие, участие в бизнес-процессах) для получения конечного результата, т.е. первостепенным признается «вложение» действий (участие в формировании производственного потенциала), а не ресурсов (ресурсного потенциала).

Поэтому, принимая во внимание особенности и преимущества каждого из подходов и используя их (ресурсного и результативного) в основу предлагаемой нами методики для распределения прибыли между участниками кооперативно-интегрированных структур АПК положен аксиологический подход [13]. Также, в отличие от затратного подхода к распределению прибыли, предлагаемый нами подход (в рамках ранее разработанной теории финансового потенциала [14-16]) позволит стимулировать участников кооперативно-интегрированных структур АПК к повышению функциональности всех видов ресурсов и снижению себестоимости



конечной продукции структуры, а не к включению как можно большего объема своих затрат (заработная плата работников, амортизация и т.д. по калькуляции) в себестоимость конечной продукции. Финансовый потенциал является выражением производственно-хозяйственного потенциала субъекта, который в свою очередь зависит от ресурсного потенциала.

Предлагаемые нами ключевые индикаторы для определения доли каждого участника в общей прибыли кооперативно-интегрированных структур АПК исходя из теории финансового потенциала представлены на рис.3.

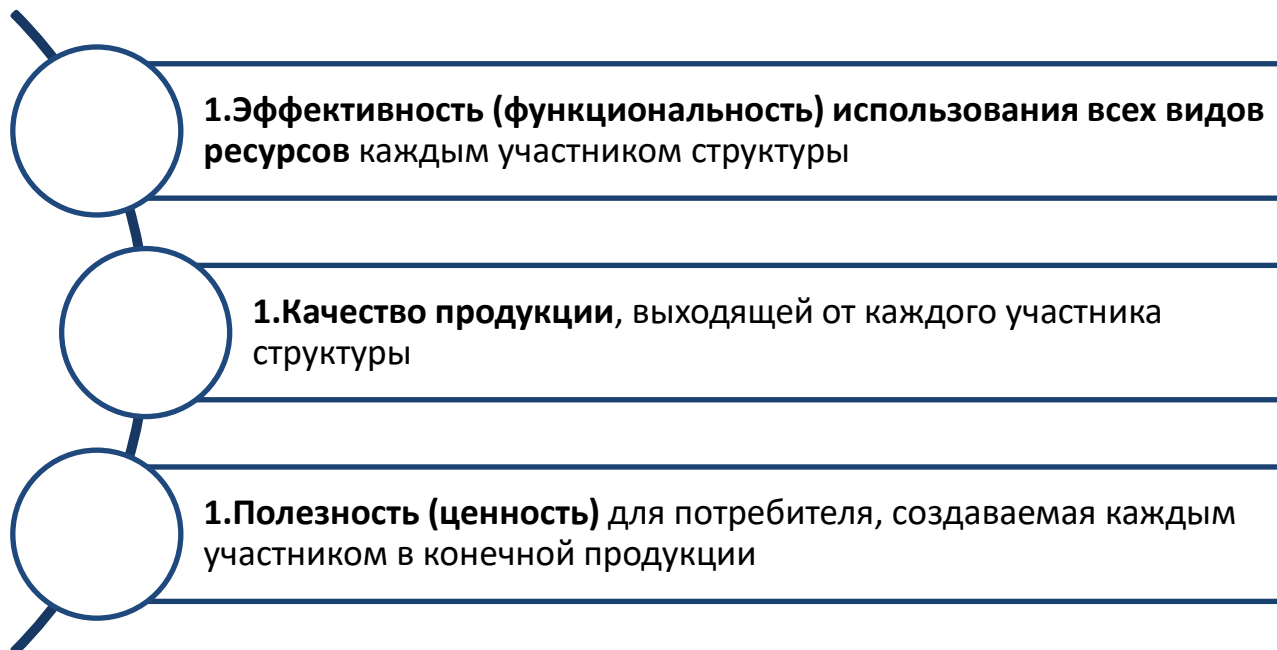


Рис.3. – Ключевые индикаторы для определения доли каждого участника в общей прибыли кооперативно-интегрированных структур АПК

Представляется важным определить оптимальные пропорции распределения полученной прибыли между участниками структуры с учетом вклада каждого участника единой технологической цепи «производство-переработка-реализация» в конечный финансовый результат, эффективности использования ими природно-сырьевых, трудовых, финансовых ресурсов и других возможных критериев. Важно при этом оценить увеличение либо уменьшение вклада каждого из участников структуры в получаемый объем прибыли.

Предлагаемая методика распределения прибыли в единой технологической цепи «производство-переработка-реализация» в кооперативно-интегрированных структурах АПК будет прозрачной: чем больше создаваемая участником полезность (ценность) для потребителя в конечной продукции и чем больше финансовый потенциал участника – тем больше будет его доля в общей прибыли структуры. Предпочтительным станет соревновательный эффект между участниками структуры: повышение доли в прибыли за счет улучшения ключевых показателей у одного из участников – приводит к снижению доли прибыли других участников, если их показатели останутся прежними.

### **Выводы (заключение)**

На современном этапе одной из задач по формированию финансового механизма кластерных структур станет справедливое распределение прибыли, полученной в единой

технологической цепи «производство-переработка-реализация» для преодоления конфликта интересов ее участников в ситуации, когда основная масса денежного потока формируется на последних звеньях цепи.

Непростой научно-методологической и практической задачей становится определение оптимальных пропорций распределения полученного общего дохода (прибыли) между участниками кооперативно-интегрированных структур с учетом вклада каждого участника единой технологической цепи «производство-переработка-реализация» в конечный финансовый результат, эффективности использования ими природно-сырьевых, трудовых, финансовых ресурсов и других возможных критериев.

Доступен разнородный инструментарий, с помощью которого возможно распределять прибыль между участниками в кооперативно-интегрированных структурах на основе различных подходов, среди которых два подхода к распределению прибыли являются доминирующими: долевой подход (по доле в активах и по доле (вкладу) в конечный результат) и математический подход. Учитывая характерные черты каждого из рассмотренных методов, возможно совершенствовать известный инструментарий на основе синтеза преимуществ отдельных методов.

Исходя из теории финансового потенциала предложено определять оптимальные пропорции распределения полученной прибыли между участниками кооперативно-интегрированных структур АПК с учетом вклада каждого участника единой технологической цепи «производство-переработка-реализация».

Ключевые индикаторы для определения доли (вклада) каждого участника в общей прибыли кооперативно-интегрированных структур АПК следующие: эффективность (функциональность) использования всех видов ресурсов каждым участником структуры; качество продукции, выходящей от каждого участника структуры; полезность (ценность) для потребителя, создаваемая каждым участником в конечной продукции. Важно при этом оценивать увеличение либо уменьшение вклада каждого из участников структуры в получаемый объем прибыли.

### **Список литературы**

1. Богатырёва В.В. Финансовый механизм агропромышленных кластеров в управлении экономической безопасностью государства / В.В. Богатырёва, М.П. Самоховец // Стратегические ориентиры управления экономической безопасностью: коллективная монография / отв. ред. З.Э. Сабирова, О.В. Сидорова. – Уфа : Мир печати, 2023. – 322 с. – Раздел 2. – С. 106-122.
2. Нивен Д. Содействие созданию устойчивых производственно-сбытовых цепочек в сфере продовольствия. Руководящие принципы. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций. Рим, 2015 год. 98 с.
3. Лазаревич И., Кохнович И. Теоретические и методические подходы оценки сбалансированности распределения доходов между участниками продовольственной цепочки. Аграрная экономика. 2020. №8). С. 43-54.
4. Ефименко А., Пивоваров В., Ерофеев Д. Трансформация механизмов устойчивого развития предприятий индустрии питания: условия победы в конкурентной борьбе путем обновления бизнес-модели фабрики-кухни. Аграрная экономика. 2023. № (11). С. 57-70.
5. Инновационное развитие агропромышленного комплекса в России. Agriculture 4.0: докл. к XXI Агр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва,

2020 г. под ред. Н. В. Орловой; НИУ «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. – 128 с.

6. Синяков Д. А. Распределение дохода агрофирмы между ее подразделениями // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. №28. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/raspredelenie-dohoda-agrofirmy-mezhdu-ee-podrazdeleniyami> (дата обращения: 15.03.2024).

7. Закон Республики Беларусь от 09.12.1992 № 2020-ХП «О хозяйственных обществах». URL: <https://pravo.by/> (дата обращения: 30.03.2024).

8. Биганова М.А. Особенности концепций справедливого распределения доходов в обществе // Финансовые исследования. 2019. №4 (65). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kontseptsiy-spravedlivogo-raspredeleniya-dohodov-v-obschestve> (дата обращения: 30.04.2024).

9. Середенко Е. С. Справедливое распределение прибыли между участниками совместной деятельности // Современные информационные технологии и ИТ-образование. 2013. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spravedlivoe-raspredelenie-pribyli-mezhdu-uchastnikami-sovmestnoy-deyatelnosti> (дата обращения: 16.02.2024).

10. Богатырёва, В. В. Финансовое управление воспроизводством человеческого капитала в инновационной экономике : теория, методология, моделирование. Новополоцк : ПГУ, 2013. 400 с.

11. Середенко Е.С. Оценка экономической эффективности аналитических информационных систем: автореферат дисс. ...к.э.н. 08.00.13. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Москва, 2014. 27 с.

12. Современная политэкономия : учебное пособие / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : РИВШ, 2022. 464 с.

13. Самоховец М.П. Применение аксиологического подхода к оценке финансового потенциала аграрного бизнеса / М.П. Самоховец // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. 2024. № 2 (320). С. 25-32.

14. Богатырёва В.В., Панков Д.А., Самоховец М.П. Финансовый потенциал как новая экономическая категория в финансовой науке // Бухгалтерский учет и анализ. 2022. № 2 С. 10-22.

15. Самоховец М.П. Характеристика денежных потоков экономических субъектов в концепции финансового потенциала / М.П. Самоховец // Право. Экономика. Психология. 2023. № 1 (29). С. 48-52.

16. Самоховец М. П. О финансовых отношениях экономических субъектов в теории финансового потенциала / М.П. Самоховец // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов: сборник материалов XXII Международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию научной школы в области исследования модернизации экономики Белорусского национального технического университета, 22 декабря 2023 г. / редакционная коллегия: С.Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: БНТУ, 2023. – С. 101-102.