

УДК 631.1.017.1:338.43

А.Н. ШАРЕНКО

заведующий сектором финансов, магистр экон. наук
Республиканское научное унитарное предприятие
«Институт системных исследований в АПК
Национальной академии наук Беларуси»,
г. Минск, Республика Беларусь



Статья поступила 14 октября 2023 г.

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КРУПНОТОВАРНОГО
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА⁵**

Цель – разработать предложения по развитию крупнотоварного агропромышленного производства.

Материалы и методы. Основой для исследований послужили нормативно-правовые акты Республики Беларусь по формированию организационно-экономических отношений между субъектами бизнеса, а также научно-практическая литература по данному направлению. В процессе исследований применялись методы: монографический, абстрактно-логический, системного и сравнительного анализа, системной увязки, абстрагирования, идеализации, графический и др.

Результаты. В статье представлены комплексные разработки: модель взаимодействия видов экономической деятельности при крупнотоварном агропромышленном производстве, определенная совокупность элементов построения эффективной модели организационно-экономических отношений крупнотоварных агропромышленных предприятий, многоуровневая модель финансового обеспечения развития крупнотоварного агропромышленного производства.

Заключение. Полученные результаты могут быть использованы при построении моделей развития крупнотоварного агропромышленного производства, которые будут учитывать размер, размещение и специализацию предприятий, а также необходимость финансового обеспечения производства и капитализации бизнеса.

Ключевые слова: крупнотоварное агропромышленное производство, модель взаимодействия субъектов, модель финансового обеспечения, облигации, акции.

SCHARENKO A.N., Head of Sector of Finance, Master's Degree in Economics
Institute of System Researches in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus

**DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF LARGE COMMODITIES
AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION**

The aim of research is develop proposals for the development of large-scale agro-industrial production.

⁵ Материал подготовлен в рамках выполнения. ГПНИ «Сельскохозяйственные технологии и продовольственная безопасность», 2021-2025 годы, подпрограмма 9.7 «Экономика АПК», задание 7.3 «Разработка теоретических и методологических основ экономического регулирования и стимулирования доходов организаций агропромышленного комплекса», НИР 7.3.3 «Разработка экономических механизмов и исследование факторов эффективного развития крупнотоварных агропромышленных предприятий, обеспечивающих рациональные специализацию и размещение производства, наращивание объемов выпуска продукции и оптимизацию затрат» (№ госрегистрации 20211033).

Materials and methods. *The basis for the research was the normative legal acts of the Republic of Belarus on the formation of organizational and economic relations between business entities, as well as scientific and practical literature in this area. In the process of research, the following methods were used: monographic, abstract-logical, system and comparative analysis, system linking, abstraction, idealization, graphic, etc.*

Results. *The article presents complex developments: a model of interaction of economic activities in large-scale agro-industrial production, a certain set of elements for building an effective model of organizational and economic relations of large-scale agro-industrial enterprises, a multi-level model of financial support for the development of large-scale agro-industrial production.*

Conclusions. *The results obtained can be used in the construction of models for the development of large-scale agro-industrial production, which will take into account the size, location and specialization of enterprises, as well as the need for financial support for production and business capitalization.*

Keywords: *large-scale agro-industrial production, a model of interaction of subjects, a model of financial support, bonds, shares.*

Введение. Согласно нашим исследованиям, крупнотоварное агропромышленное производство – это часть продовольственной системы в рамках цепочки создания стоимости, выраженная совокупностью видов экономической деятельности, взаимосвязанной системой организационно-экономических отношений, которая включает производство сельскохозяйственного сырья и его переработку. Преимущество данного определения заключается в том, что разделение по видам экономической деятельности, осуществляющие крупнотоварное агропромышленное производство, позволит наиболее точно определить участников и выстроить взаимосвязи как в отдельном предприятии, так и в цепочке создания стоимости конечного продукта с целью увеличения добавленной стоимости. Это предложение обусловлено тем, что крупнотоварное агропромышленное производство может быть представлено как одной, так и несколькими отраслями, при этом в отдельных отраслях могут осуществляться специфические виды экономической деятельности, не свойственные отраслям АПК, но относящиеся к производству.

Основная часть. Принимая во внимание тот факт, что для крупнотоварного производства характерна многомерная структура формирования взаимосвязанной цепи видов экономической деятельности, которая отражает общие принципы функционирования подкомплексов АПК, а также его специфические особенности, нами составлена общая функциональная модель структуры по видам

экономической деятельности на примере мясопродуктового подкомплекса (рисунок 1). Из данной модели видно, что представленные виды деятельности разделены в зависимости от влияния на создание новой стоимости на две группы: основные (сельскохозяйственное выращивание и разведение животных (мяса-сырья), переработка мяса-сырья, дистрибуция) и вспомогательные (хранение, транспортировка).

Каждая модель распределения позволяет создавать крупнотоварные агропромышленные предприятия с различным уровнем специализации и масштабом производства.

1. Полный цикл производства и реализации продукции сосредоточен на отдельном предприятии либо интегрированном объединении. Сельскохозяйственное предприятие осуществляет основные процессы выращивания животных, первичную и глубокую переработку мяса, реализацию продукции через сеть магазинов.

2. Разделение основных процессов между двумя участниками, при этом каждый из них может является крупнотоварным производителем:

а) сельскохозяйственные предприятия осуществляют выращивание животных, первичную и глубокую переработку мяса и поставку продукции дистрибьюторам на реализацию;

б) сельскохозяйственные предприятия осуществляют выращивание животных, мясоперерабатывающие – переработку и реализацию конечной продукции.

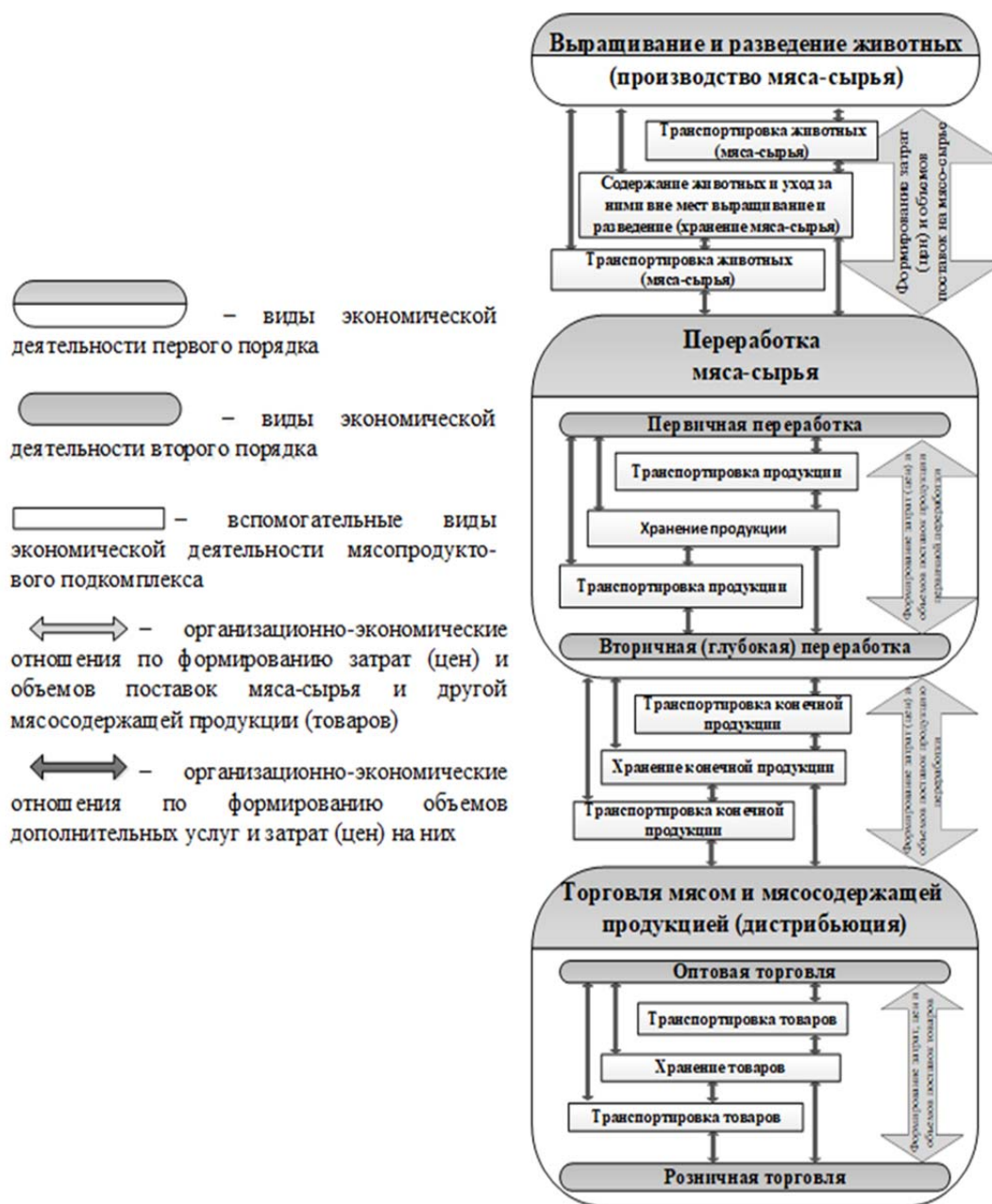


Рисунок 1. – Модель взаимодействия видов экономической деятельности при крупнотоварном агропромышленном производстве (специализация – мясопродуктовый подкомплекс)

3. Разделение основных процессов между тремя участниками. Сельскохозяйственные предприятия осуществляют выращивание животных, мясоперерабатывающие – переработку (первичную, глубокую), специализированные сети дистрибуции – реализацию конечной продукции [1].

В ходе исследований установлено, что система организационно-экономических отношений крупнотоварного агропромышленного предприятия включает множество различных схем и рычагов управления цепочкой созда-

ния стоимости, при этом комплексный учет всех факторов предполагает выработку мер повышения эффективности производства и усиление их конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу.

По результатам ретроспективного анализа развития и систематизации теоретических подходов и концепций эффективности системы организационно-экономических отношений нами определена совокупность элементов построения эффективной модели организационно-экономических отношений

крупнотоварных агропромышленных предприятий [2]. При этом предложены показатели оценки влияния факторов (таблица).

1. Внутренние трансакции (англ. internal transactions, далее – **ИТ-фактор**) организационные процессы на самом предприятии.

2. Внешние трансакции (англ. external transactions, далее – **ЕТ-фактор**) организационные процессы со сторонними участниками рынка.

ИТ-фактор и ЕТ-фактор выражаются через передачу продукции между структурными подразделениями, регулярные сделки купли-продажи, информационный обмен, совместные мероприятия и проекты, мобильность персонала, личные контакты, которые можно измерить через объем поставки материальных ресурсов, формирующих материальные затраты.

Важной особенностью агропромышленного предприятия является то, что при произ-

водстве продукции существенную долю стоимости формируют организации, не относящиеся к подкомплексу. Соответственно, чем больше их объем, тем выше зависимость от внешних трансакций.

Принимая это во внимание, **ИТ-фактор** может быть измерен отношением стоимости промежуточно-потребленной продукции предприятия и общей суммы затрат на производство и реализацию конечной продукции.

Чем больше доля участников отношений, тем связанность компаний выше, так как при поставке продукции одного предприятия другому увеличивается внутреннее промежуточное потребление.

Если предприятие выполнило работы собственными силами, преимущественно произойдет увеличение суммы доли не материальных затрат (затраты на заработную плату, амортизационные отчисления, налоговые платежи).

Таблица – Показатели оценки влияния факторов, создающих эффективную систему организационно-экономических отношений крупнотоварных агропромышленных предприятий

Факторы	Формула для расчета	Условное обозначение в формуле
Внутренняя связанность (ИТ-фактор)	$IT = MC_{FC} / MC$	ИТ – уровень внутренней связанности структурных подразделений (центров финансовой ответственности); MC – общая сумма материальных затрат; MC _{FC} – материальные затраты на потребленную промежуточную продукцию
Внешняя связанность (ЕТ-фактор)	$ET = MC_{NFC} / MC$	ЕТ – уровень внешней связанности со сторонними компаниями; MC – общая сумма материальных затрат; MC _{NFC} – материальные затраты на приобретенное сырье и материалы
Инновационно-инвестиционная привлекательность (ИА-фактор)	$IA = NP / TC$	ИА – инновационно-инвестиционная привлекательность (рентабельность совокупного капитала); NP – чистая прибыль; TC – совокупный капитал
Территориальная расположенность (ТД-фактор)	$TD = IR_{FC} / MC_{FC}$	ТД – уровень влияния территориального расположения IR _{FC} – промышленное сырье производственной цепи
Предельный объем участников системы (L-фактор)	$L = \frac{\sum_{i=1}^{n+1} VA / \sum_{i=1}^n VA}{\sum_{i=1}^{n+1} MC / \sum_{i=1}^n MC}$	L – коэффициент роста участников системы организационно-экономических отношений; VA – добавленная стоимость участника системы отношений; n – количество участников системы организационно-экономических отношений

Примечание – Таблица составлена автором по результатам собственных исследований

При производстве продукции существенную долю занимают материальные затраты внешних организаций, и чем больше доля ценностей, предоставленных другими организациями, тем больше зависимость от внешних организационно-экономических транзакций. Таким образом, **ЕТ-фактор** может быть оценен долей материальных затрат по текущей деятельности на продукцию сторонних организаций в общей сумме затрат на конечную продукцию.

3. Инновационно-инвестиционная привлекательность (англ. innovation and investment attractiveness, далее – **ИА-фактор**) предприятия. Данный фактор приобретает ключевое значение в условиях нестабильности мирового продовольственного рынка, особенно при выборе участников системы организационно-экономических отношений.

Его оценка позволяет выработать меры по увеличению доходности участников и повышению инвестиционной привлекательности, как в номинальном исчислении, так и в реальном.

Принимая это во внимание, нами предлагается оценивать **инновационно-инвестиционную привлекательность** организаций, входящих в систему отношений, на основании разработанного показателя – **капиталоемкости добавленной стоимости**, который показывает, сколько необходимо совокупного капитала для создания капитализационной добавленной стоимости в общей сумме добавленной стоимости.

Капитализационная добавленная стоимость – это созданная стоимость продукта, оставшаяся в распоряжении собственника капитала, которая идет на возмещение стоимости затраченного в процессе производства основного капитала (амортизация основных средств и нематериальных активов), а также на формирование накоплений собственника (прибыль до налогообложения).

4. Территориальная расположенность (англ. territorial disposition, далее – **ТД-фактор**) предприятия. Определяет эффективность организационно-экономических отношений в рамках определенного региона (населенный пункт, район, область, государство, союз государств и др.), при этом расположение участников системы оказывает взаимное влияние на уровень затрат, прибыли, рентабельность, а также на размер созданной добавленной стоимости, в том числе наличие

сырьевой базы в регионе влияет на распределение размера добавленной стоимости.

ТД-фактор нами предлагается оценить с помощью уровня обеспеченности сырьем перерабатывающих мощностей. Сырьевая база является существенной составляющей частью предприятия, концентрация производства в которой способствует снижению затрат на производство, что повышает конкурентоспособность продукции и уровень добавленной стоимости в регионе [3].

Предельный объем участников системы (англ. limit, далее – **L-фактор**) предполагает достижение оптимальной критической массы участников постоянных взаимоотношений (количество компаний), которая позволяет максимизировать синергетический эффект. Рекомендуется производить увеличение участников системы организационно-экономических отношений до того момента, пока будет сохраняться превосходящий темп роста добавленной стоимости над темпом роста используемых материальных затрат. На практике превышение указанного объема ведет к снижению положительного эффекта от совместной локализации, уменьшает привлекательность отрасли для других фирм и снижает темпы развития предприятия.

Создание модели развития крупнотоварного агропромышленного производства на основе полученных результатов по критериям оценки организационно-экономических отношений позволит учесть особенности формирования затрат при обеспечении и осуществлении выпуска основной продукции с учетом необходимого уровня специализации.

Проведенные исследования подтвердили, что развитие крупнотоварного агропромышленного производства связано не только с прямыми производственными процессами, но и с формированием финансового потока и непроизводственными расходами по его обеспечению.

В структуре расходов сельскохозяйственных товаропроизводителей значительная доля непроизводственных расходов не покрывается непроизводственными доходами, что требует, для успешного функционирования предприятий, увеличения уровня доходности (рентабельности) по основному производству или соответствующего государственного финансирования. В состав данных затрат входят: начисленные проценты по кредитам и

займам, курсовые разницы, расходы на приобретение и строительство основных средств, банковские расходы, расходы по уплате пеней и неустоек и др. Анализ фактических данных по совокупности сельскохозяйственных организаций позволил определить уровень минимальной рентабельности реализованной продукции для покрытия непроизводственных затрат доходами по основной производственной деятельности – 4-6% в зависимости от масштаба и специализации производства.

По результатам исследований предложена многоуровневая модель финансового обеспечения развития крупнотоварного агропромышленного производства, которая позволит оптимизировать расходы по финансовой и инновационной деятельности, а также повысить его капитализацию. Для построения модели предложен следующий алгоритм создания и функционирования.

1 ШАГ. Формирование долгосрочных финансовых вложений. Выделяется часть основного и оборотного капитала (высокотехнологического производства, интересного для инвестора, преимущественно с высоким уровнем специализации), на основе которого формируется портфель финансового вложения (последующее покрытие (выкуп) номинальной стоимости акций в созданной дочерней компании в форме открытого акционерного общества (ОАО)).

2 ШАГ. Создание дочерней компании в форме ОАО. Компания создается на базе выделенного высокотехнологичного производства крупнотоварного агропромышленного предприятия (родительская компания), которое является на первой стадии единственным акционером ОАО. На базе ОАО создаются фирменные знаки и бренды продукции или на платной основе передаются от родительской компании (вклад в уставный фонд), которые в последующем помогут увеличить капитализацию акционерного общества. Компанию предлагается создать как резидента Парка высоких технологий, что позволяет оптимизировать налоговую нагрузку.

3 ШАГ. Создание торговой компании и передача бренда по франшизе. Создается дочерняя торговая компания (несколько компаний) в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО) – «Торговый дом», в котором основным учредителем (участни-

ком общества) выступает ОАО. Бренд и фирменные знаки передаются для осуществления торговой деятельности по франшизе. В целях повышения объемов экспорта рекомендуется учредить подобные компании в странах, куда планируется поставлять продукцию.

4 ШАГ. Реализация продукции торговой компании. Продукция реализуется ООО или передается по договорам комиссии на реализацию. Потенциальная возможная прибыль от реализации продукции закладывается в стоимость передаваемой франшизы, и ОАО получает доход в виде роялти. Данные взаимоотношения позволяют концентрировать основную прибыль в ОАО, оптимизировать налоговую нагрузку и тем самым повышать его капитализацию.

5 ШАГ. Реализация товаров (продукции) основным покупателям. Ведется основная текущая торговая деятельность, и товары ООО реализует основным покупателям по рыночным ценам, в том числе и на экспорт.

6 ШАГ. Обращение за выпуском облигаций и предоставление залога. Дочерняя торговая компания в форме ОАО обращается в банк для выпуска своих облигаций. Облигации выпускаются с фиксированным купоном. Данное размещение необходимо для формирования свободного финансово потока, для обеспечения текущей деятельности ОАО и родительской компании. Залогодателем (поручителем) по выпуску облигаций выступает родительская компания.

7 ШАГ. Прямая продажа облигаций ОАО. Облигации, выпущенные ОАО, продаются путем прямого размещения (продаже инвесторам) – ориентировочная доходность по ним 5% с привязкой к доллару США или 11% с привязкой к российскому рублю без капитализации.

8 ШАГ. Обращение за выпуском облигаций с плавающим купоном. ООО обращается в банк для выпуска облигаций с плавающим купоном. Номинальная доходность по ним составляет 3% с привязкой к доллару США или 6% с привязкой к российскому рублю. Планируемая рыночная доходность по ним: в долларах США – 7%, в российских рублях –13%.

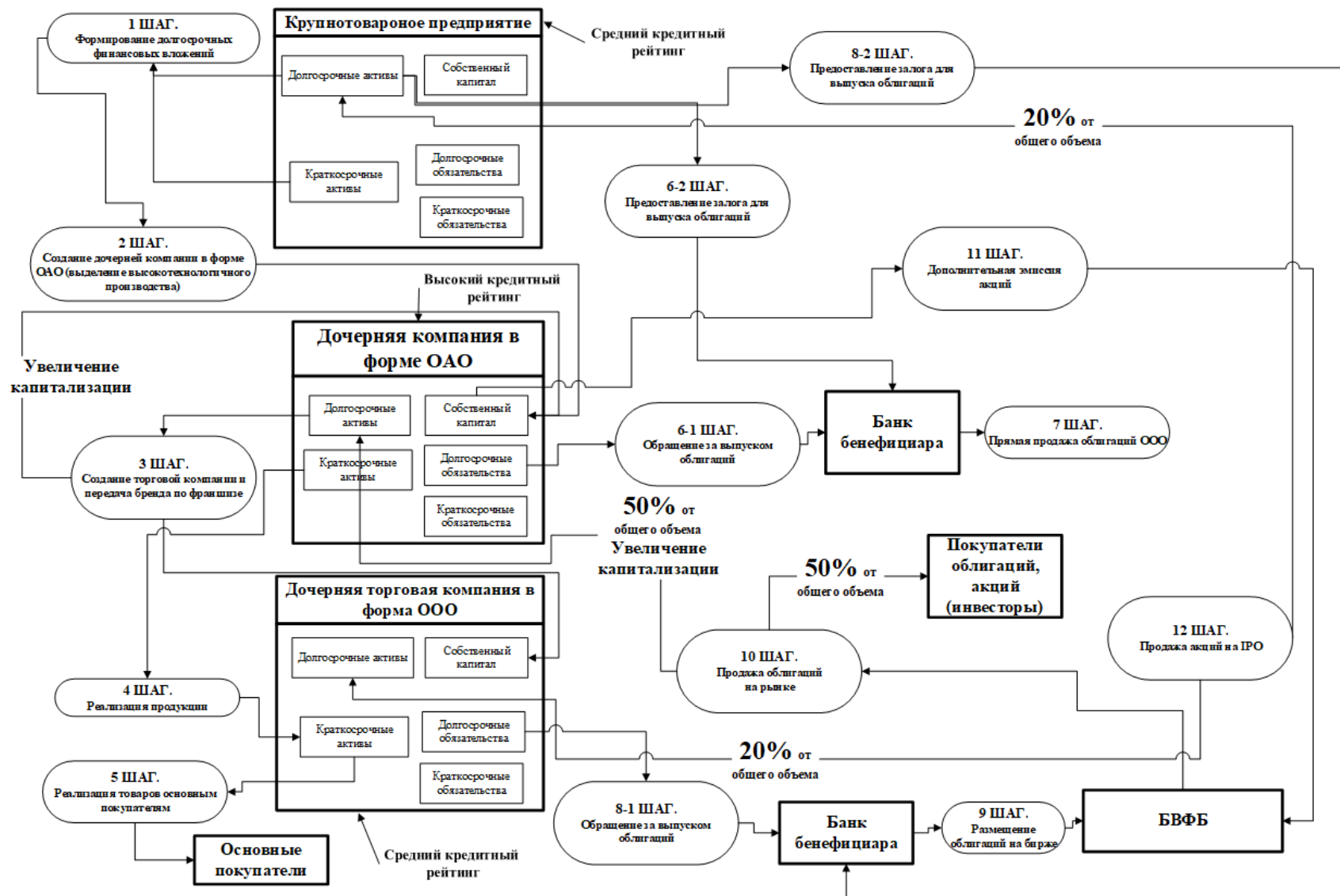


Рисунок 3. – Модель финансового обеспечения развития крупнотоварного агропромышленного производства

9 ШАГ. Размещение облигаций на бирже. Банк ООО обращается на Белорусскую валютную фондовую биржу за размещением облигаций.

10 ШАГ. Продажа облигаций на рынке. С момента начала обращения облигаций ОАО начинает выкупать облигации по номинальной стоимости с возможным увеличением доли приобретения по ним до 50%. Это позволяет повысить спрос и волатильность продаж, тем самым увеличить заинтересованность инвесторов. После увеличения объемов продаж, возрастает купонный доход по приобретенным облигациям по номинальной стоимости, тем самым увеличивается капитализация ОАО.

В рамках созданной модели формируется следующий кредитный рейтинг: родительская компания – низкий кредитный рейтинг повышается до среднего; дочерняя компания в форме ОАО – высокий кредитный рейтинг; дочерняя торговая компания в форме ООО – средний кредитный рейтинг.

11 ШАГ. Дополнительная эмиссия акций. После увеличения кредитного рейтинга и капитализации ОАО – осуществляется дополнительная эмиссия акций и размещение на БВФБ.

12 ШАГ. Продажа акций на IPO. Дополнительные акции размещаются в открытой продаже. При этом первоначально родительская компания и ООО приобретают по 5% акций с последующим увеличением доли каждого до 20%. Это позволяет повысить спрос и волатильность продаж, тем самым увеличить заинтересованность инвесторов.

Предложенная модель финансового обеспечения развития крупнотоварного агропромышленного производства позволит повысить капитализацию, объем свободных финансовых ресурсов компаний, узнаваемость единого бренда на продукцию, объемы совокупных продаж, а также оптимизировать расходы на финансовую и инновационную деятельность.

Заключение. В результате исследований предложены направления развития крупнотоварного агропромышленного производства в зависимости от размера, размещения и специализации: разработана модель взаимодействия видов экономической деятельности при крупнотоварном агропромышленном производстве на примере мясопродуктового подкомплекса; определена совокупность элемен-

тов построения эффективной модели организационно-экономических отношений крупнотоварных агропромышленных предприятий; предложены показатели оценки влияния факторов, создающих эффективную систему организационно-экономических отношений крупнотоварных агропромышленных предприятий, а также порядок их расчета и применения; определен уровень минимальной рентабельности реализованной продукции для покрытия непроизводственных затрат доходами по основной производственной деятельности – 4-6% в зависимости от масштаба и специализации производства; разработана многоуровневая модель финансового обеспечения развития крупнотоварного агропромышленного производства, которая позволит оптимизировать расходы по финансовой и инновационной деятельности, а также повысить его капитализацию.

Список литературы

1. Шаренко, А. Н. Оптимизация добавленной стоимости продовольственной цепи мясопродуктового подкомплекса в результате диверсификации взаимодействия организаций-участников / А.Н. Шаренко // Перспективные направления устойчивого развития АПК Респ. Беларусь: материалы I круглого стола молодых ученых по укреплению междисциплинарного сотрудничества, Минск, 31 марта 2016 г. / Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси; редкол.: В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск, 2016. – С. 301–305.
2. Шаренко, А. Н. Факторы формирования эффективной системы организационно-экономических отношений мясопродуктового подкомплекса / А.Н. Шаренко // Продовольственная безопасность Респ. Беларусь в современных условиях : материалы Первого Всебелорусского форум, Минск, 12 окт. 2016 г. / Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси; под ред.: В. Г. Гусакова, А. П. Шпака. – Минск, 2016. – С. 301–305.
3. Шаренко, А. Н. Увеличение добавленной стоимости мясопродуктового подкомплекса за счет оптимизации сырьевых зон / А. Н. Шаренко // Молодежь в науке – 2017 : сборник материалов Международной конференции молодых ученых: в 2 частях., Минск, 30 окт. – 02 ноября 2017 г. / Республиканское унитарное предприятие

«Издательский дом «Белорусская наука» ; редкол.: В.Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2018. – С. 142 – 149.

References

1. Sharenko A. N. Optimizatsiya dobavlennoj stoimosti prodovol'stvennoj czepi myasoproduktovogo podkompleksa v rezul'tate diversifikacii vzaimodejstviya organizacij-uchastnikov [Optimization of added value of the food chain of the meat product subcomplex as a result of diversification of interaction between participating organizations]. *Perspektivny`e napravleniya ustojchivogo razvitiya APK Resp. Belarus`* [Prospective directions of sustainable development of the agro-industrial complex of the Republic of Belarus]. Institute of System Research in Agro-Industrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus. Ed.V. G. Gusakov et al. Minsk, 2016, pp. 301–305 (In Russian)
2. Sharenko A. N. Faktory` formirovaniya e`ffektivnoj sistemy` organizacionno-e`konomicheskikh otnoshenij myasoproduktovogo podkompleksa [Factors in the formation of an effective system of organizational and economic relations of the meat and food subcomplex]. *Prodovol'stvennaya bezopasnost` Resp. Belarus` v sovremenny`kh usloviyakh* [Food security of the Republic of Belarus in modern conditions]. Institute of System Research in Agro-Industrial Complex of the National Academy of Sciences of Belarus. Ed. V. G. Gusakova, A. P. Shpak. Minsk, 2016, pp. 301–305 (In Russian).
3. Sharenko A.N. Uvelichenie dobavlennoj stoimosti myasoproduktovogo podkompleksa za schet optimizacii sy`r`evy`kh zon [Increasing the added value of the meat and food subcomplex by optimizing raw material zones]. *Molodezh` v nauke – 2017* [Youth in Science – 2017]. Minsk, Belarusian Science Publ., 2018, pp. 142 – 149 (In Russian).

Received 14 October 2023