

стали Австрия, Канада и США.

Несомненными преимуществами внедрение рыночных механизмов в медицинское обслуживание в Польше являются:

- ограничение иррациональности медицинских услуг;
- выдача только такого количества денег, которое было затрачено ранее;
- смена дистрибуции средств – последние идут для потребностей пациентов, а не учреждений;
- повышение эффективности распределения средств;
- применение эффективных медицинских технологий;
- внедрение стандартов медицинского обслуживания;
- реагирование на потребности пациентов, что требует наличия выбора со стороны продаж.

Связь реформы здравоохранения с новым административным делением Польши.

Реформа охраны здоровья, в особенности смена способа её финансирования была проведена в Польше одновременно с реформой государственного устройства. С 1 января 1999 года в рамках трехступенчатой структуры, в Польше создано 16 воеводств, 373 повета и 2489 гмины. Это было основой для определения сети как больничных касс, которых было создано 16 плюс одна отраслевая, так называемая фирменная. Эти кассы распоряжаются фондами, создаваемыми всеми работающими в форме отчислений 7,5% от доходов застрахованных лиц, в целом компенсируемых из налогов граждан. Установленный уровень отчислений на медицинское страхование в Польше серьёзно отличается от соответствующих уровней в других европейских странах. В Германии он составляет примерно 14% от доходов в расчете на одного жителя, в четыре раза ниже, чем в Чехии, которая 5 лет раньше проводила реформы (соответственно 130 долл. США и 500 долл. США). Следовало бы дифференцировать отчисления в зависимости от возраста пользователя услуг. В Польше еще не установлен полный личностный расчет стоимости медицинских услуг относительно возрастной группы.

В особых случаях больничные кассы в Польше не несут расходов по медицинским услугам. Из бюджета государства финансируются высококвалифицированные услуги (пересадка сердца, костного мозга и т.п.), правительственные программы поддержки больничных касс, проводимое за границей лечение и диагностические исследования при одобрении министерства здравоохранения и общественной опеки. Одновременно из фонда работодателей финансируются некоторые услуги службы медицины труда.

Рыночная трансформация польской экономики, а в её рамках рынок медицинских услуг является не только проблемой экономической, а, прежде всего, лежит на преобразованиях в сфере сознания. В области здравоохранения процесс перемен

в окружающей среде особенно явный, так как относится к стилю жизни объясняемому как основной элемент промоции здоровья.

Опираясь на опыт государств, которые начали раньше чем в Польше реформы здравоохранения, следует подчеркнуть, что удовлетворительные изменения в этой системе осознаются не только через развитие знаний лиц, связанных с теми структурами. В Польше переход от центрального управления к управлению на низших уровнях организационных структур требует большего образования кадров менеджеров медицинских услуг.

В отчете OECD уровень реформированной системы охраны здоровья остался оценённый как приличный. Несомненно, лучшей по сравнению с традиционно функционирующей, является система здравоохранения, в которой:

5. небольшое обложение домашних хозяйств отчислениями на лечение;
6. врачи-специалисты являются доступными без каких-либо ограничений;
7. скорая врачебная помощь является всегда доступной для всех;
8. применяются современные методы лечения;
9. существует равный доступ к услугам;
10. имеется хорошая организация услуг;
11. существует хорошая информация, адресованная пациентам и работникам службы здоровья.

В соответствии с концепцией М. Лалонда /5/ служба здоровья обеспечивает только одно «поле здоровья». Одинаково важным являются образ жизни, окружающая среда и генетические причины. Большинство государств, исходя из этого, формирует свою политику здравоохранения, опирающуюся на идею промоции здоровья, усматривая в ней возможности улучшения состояния здоровья как личности, так и всего общества. Это проблема поставлена в проект Закона о национальной программе охраны здоровья, которые вскоре будет рассмотрен Сеймом Республики Польша.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Klich. J. i inni. Zarzadzanie w opiece zdrowotnej: planowanie. Kraków 1998
2. Mechanic D. The Growth of Bureaucratic Medicine: An inquire into the Dynamics of Patients Behavior and the Organization of Medical Care. New York 1976
3. Birsch S., Donaldson C. Application of Cost – Benefits Analysis to Health Care: Departures from Welfare Economic Theory. “Journal of Health Economics”, 1987, #3
4. Pilecka D. Gospodarka lekiami w Anglii. “Forum Reformy Sluzby Zdrowia”, 1995, nr. 22
5. Ham C. I inni. Health Check. Health Care Reforms in an International Context. London, 1990

УДК 338.621.75

Славюк Р.А.

АГРАРНЫЙ БИЗНЕС: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ, МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аграрный бизнес является органичным структурным элементом рыночной экономики. Аграрный сектор всегда играл роль необходимой предпосылки создания рыночной среды. Специфика и функциональное своеобразное значение аграрного бизнеса приобретает особое значение для стран, которые идут путем возрождения рыночной системы хозяйствования на селе. Способность аграрного бизнеса к структурообразова-

нию выдвигает задачи его возрождения и ставит в число первоочередных мероприятий реформирования экономики Украины.

Роль и функции аграрного бизнеса, исходя из его общеэкономических позиций, заключаются не только в том, что он является одним из важных действенных факторов экономического развития общества. Его важной функцией есть содейст-

Славюк Р.А. Декан экономического факультета, к.э.н., доцент кафедры финансов предприятий и кредита Вольнского государственного университета.

вие социально-политической стабильности общества, то есть он открывает пространство свободному выбору путей и методов работы в пользу общества и обеспечения благосостояния народа.

Инициативной группой под руководством автора с целью определения уровня развития аграрного бизнеса и факторов, сдерживающих, этот процесс проводился опрос населения Украины. Согласно результатам опроса 74% опрошенных крестьян самостоятельно занимаются реализацией продукции. Возрастание удельного веса доходов от продажи продуктов сельского хозяйства в общей сумме доходов свидетельствует о постепенной переориентации крестьян Украины от индивидуального потребления к работе на рынок, что, безусловно, послужит толчком в эволюционном движении по пути развития частного аграрного бизнеса.

Крупнейшей проблемой в аграрном секторе экономики Украины является медленный процесс формирования прослойки предпринимателей, которые бы смогли своевременно рисковать, умело использовать свободные земельные ресурсы. До 20% опрошенных крестьян считают, что, сдерживающим фактором развития аграрного бизнеса есть отсутствие инициативной предприимчивости. Одновременно 40% опрошенных крестьян хотели бы заниматься бизнесом и только 19% - согласны работать в структуре аграрного бизнеса по найму.

Сегодня не только среди крестьян, но и среди научных работников и государственных служащих нет единого мнения относительно сущности аграрного бизнеса. Аграрный бизнес часто связывают с коммерческой деятельностью. В зарубежной литературе можно встретить одинаковое толкование понятий "агробизнес", "пищевое хозяйство", "пищевой сектор", "продовольственная система". Однако когда речь идет об этих понятиях, то имеется в виду совокупность взаимосвязанных отраслей по производству и обеспечению населения продуктами питания.

По нашему мнению, аграрный бизнес – это дело организованное и оформленное юридически одним или несколькими эффективными собственниками в сфере производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки, реализации, а также в сфере агросервисного обслуживания процесса производства с целью получения прибыли. Эффективными владельцами мы считаем тех предпринимателей, которые непосредственно, а не опосредованно берут участие в организации бизнеса и ставят личные доходы в зависимость от финансовых результатов деятельности созданной ими предпринимательской структуры.

Объектами агробизнеса являются предпринимательские и маркетинговые структуры, которые изготавливают и реализуют товарную сельскохозяйственную продукцию в сырьевой и переработанной формах, что удовлетворяет своим предложением любой по качеству и количеству реальный и потенциальный потребительский спрос. При этом надо отметить, что украинским сельскохозяйственным производителям необходим новый тип коммерческих организаций, которые станут связующим звеном между изготовителем и потребителем.

В развитых странах распространены два основных типа агробизнеса: вертикальная интеграция и контрактация. Первое место в системе аграрного бизнеса развитых стран занимает контрактация, как результат развития частного бизнеса и процессов интеграции. Контрактация развита в производстве и сбыте продукции, которая быстро портится, а также продукции, что поступает в переработку. Типы контрактов являются чрезвычайно разнообразными и зависят от характера продукции, которая изготавливается, местонахождения фермы, материальных и финансовых возможностей фермера и контрактора. В сфере аграрного бизнеса различают две основные категории контрактов: сбытовые и производственные.

Первые касаются только условий реализации продукции, в них обуславливают тип и качество продукции, которая поставляется, цена и условия доставки.

Преимущества контрактации для фирмы-поставщика заключаются в том, что она имеет стабильное поступление продукции в необходимые сроки, а также имеет возможность контролировать за ее качеством. Фермер, в свою очередь, имеет гарантированный рынок сбыта продукции по заблаговременно обусловленной цене, возможность пользоваться кредитом, эксплуатировать свои производственные ресурсы.

Виды интеграции различают за признаком состава ее участников или целью интегрирования. Вертикальной есть интеграция предприятий разных сфер агропромышленного комплекса или объединения усилий предприятий одной сферы с целью совершения деятельности, которая ведется другими сферами АПК. В частности, вертикальной есть интеграция сельскохозяйственных предприятий с целью создания перерабатывающих производств или торговых учреждений. К вертикальной интеграции относится и сочетание в одном сельскохозяйственном предприятии производства сельскохозяйственного сырья с ее переработкой и реализацией. К этому же типу интеграции надо отнести и производство сырья перерабатывающими предприятиями. Вертикальная интеграция является формообразующей и служит зарождению разных форм аграрного бизнеса.

Направление интеграции определяется внутренним содержанием интеграционных процессов, их предметной стороной. Вертикальная интеграция за направлением может быть производственной, маркетинговой и комплексной. Производственная интеграция предусматривает взаимодействие сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Предметом маркетинговой интеграции есть сбыт произведенного продукта и поставка необходимых средств производства. Комплексная интеграция объединяет оба этих направления.

Организационно-экономические формы аграрного бизнеса определяются экономико-правовым статусом интегрированной структуры, как ассоциированной формы бизнеса. Различают такие формы вертикальной интеграции: полную, контрактную, акционерную, кооперативную, партнерскую и общественную. Полная интеграция осуществляется на базе средств производства, что принадлежит одному владельцу. Контрактная – это интеграция юридических лиц, основным инструментом которой выступает контракт. При акционерной интеграции формирование, которое осуществляет функции объединения, создается на акционерной основе. Кооперативная интеграция базируется на создании кооперативов соответствующего профиля: перерабатывающих, маркетинговых и т. п. Партнерская имеет основой устную договоренность или документальное оформление. В общественной интеграции превосходят черты неформального общественного объединения.

Усовершенствование форм организации аграрного бизнеса в сельских сырьевых зонах и в системе переработки и торговли целесообразно развивать в направлении кооперации, как по горизонтали, так и по вертикали. Это требует коренного улучшения системы заготовок, организация аукционов, аграрных бирж, контрактных фирм, сети фирменных магазинов, баз для хранения продукции, транспортных фирм.

В этих организационно-хозяйственных структурах бизнеса экономические отношения между сельскохозяйственными производителями, перерабатывающими предприятиями и торговыми предприятиями могут строиться на объединении интересов партнеров и распределении прибыли пропорционально вложенному капиталу. Типичной формой агробизнеса основывающегося на объединении интересов является фермерская кооперация. Сфера деятельности сельскохозяйственной кооперации очень широкая - поставка фермерам сель-

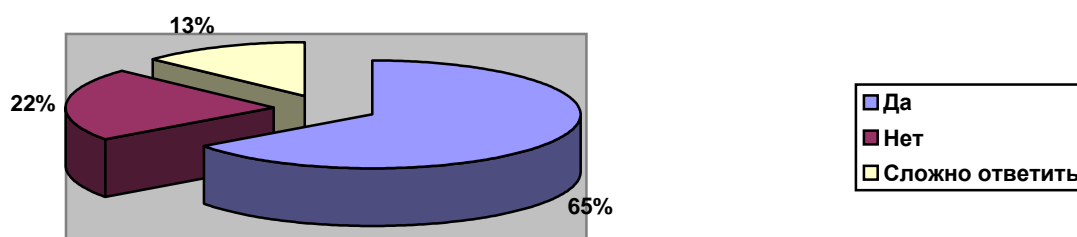


Рисунок 1. Распределение опрошенных крестьян Украины относительно потребности в агросервисном обслуживании их хозяйств негосударственными предприятиями

скохозяйственной техники, оборудования, горючего, стройматериалов, удобрений, кормов, семян; предоставление финансовых услуг; реализация сельскохозяйственной продукции; предоставление услуг по сбору, хранению и переработке продукции. При этом отличным от контрактации есть то, что кооперация предусматривает участие членов – фермеров в совместной фирме благодаря корпоративным правам на собственность.

В Украине наблюдается возрастающая потребность в обслуживании частного сектора сервисными кооперативами в связи с невозможностью крестьян перерабатывать и сбывать продукцию. По результатам проведенного социологического исследования можно утверждать, что преимущественное большинство крестьян, которые изготавливают продукцию только в пределах личных подсобных хозяйств, нуждаются в обслуживании заготовительными и перерабатывающими предприятиями (см.: рис. 1).

Упадок заготовительных предприятий (практически полное отсутствие заготовительных сельскохозяйственных кооперативов) приводит к сокращению производства в сельском хозяйстве Украины. Надо отметить, что эта отрасль даже в развитых странах является подверженной риску и вынуждена постоянно пользоваться услугами кооперативов и корпораций сферы аграрного бизнеса, через которые осуществляется и государственная поддержка фермеров.

В странах Европы много лет функционирует система государственных закупок сельскохозяйственных продуктов, регулируется экспорт и импорт продовольствия, контролируется развитие социальной сферы, дотируются мероприятия по реконструкции системы переработки и реализации продукции, предоставляется помощь в создании инфраструктуры, охране окружающей среды, устанавливаются квоты на производство основных сельскохозяйственных продуктов, гарантированные цены. При этом государственному регулированию подвергается почти 90% цен на сельскохозяйственную продукцию.

Решение имеющихся проблем развития аграрного бизнеса в Украине, создание соответствующей среды нуждаются в коренной перестройке государственной политики в сфере поддержки аграрного бизнеса. Задача заключается в том, чтобы существенно расширить его роль и место в экономическом процессе. В связи с этим, принимая в расчет практические рекомендации специалистов разных уровней, работа должна быть сосредоточена на таких направлениях.

Во-первых: создание соответствующей нормативно-правовой базы: принятие Закона Украины "О государственной поддержке аграрного предпринимательства", который определял бы общие правовые, организационные и экономические принципы поддержки предпринимательства в аграрном секторе экономики; разработка и принятие дополнений

к Закону Украины "О сельскохозяйственной кооперации"; законодательное урегулирование деятельности аграрных бирж, содействие увеличению объемов закупки продукции за форвардными контрактами; создание для всех субъектов предпринимательской деятельности равных прав и условий для выполнения ими своих контрактных обязательств; создание Украинской продовольственной корпорации; разработка и внедрение упрощенной системы бухгалтерского учета и отчетности, как это сделано относительно предприятий малого бизнеса.

Во-вторых, решение вопросов относительно организационного обеспечения аграрного предпринимательства, прежде всего: разработать и принять целевые и региональные программы развития и поддержки аграрного предпринимательства с соответствующим финансовым и организационным обеспечением; осуществить комплекс мероприятий по "оптовизации" рынка продовольственных ресурсов, для чего приступить к преобразованию сельскохозяйственных рынков в оптово-розничные и создать базу для проведения аукционов и торговли живым скотом; усовершенствовать сеть и повысить действенность работы общественных объединений аграрного предпринимательства; создать Украинский зерновой союз для содействия формированию и развития национального рынка зерна, созданию необходимых организационных и правовых условий для эффективного взаимодействия его участников.

В-третьих, формирование и развитие системы финансовой поддержки аграрного предпринимательства, для чего в первую очередь необходимо: предусмотреть использование государственных кредитных линий для поддержки аграрного бизнеса; создать специализированную банковскую систему учреждений для кредитования аграрного предпринимательства; сформировать интервенционный фонд зерна, закупки в этот фонд и реализацию его ресурсов осуществлять через систему бирж; обеспечить предоставление аграрным предприятиям, что подпадают под государственные целевые программы поддержки предпринимательства государственных гарантий; содействовать движению иностранных кредитов и международной технической помощи в отрасли, связанные со структурной перестройкой АПК, включая сельскохозяйственное машиностроение, агросервис, перерабатывающую, пищевую, комбикормовую промышленность; использовать займы Мирового банка на реструктуризацию отраслей сельского хозяйства, проведения земельной реформы, модернизацию, реконструкцию, переоснащение заводов и предприятий перерабатывающей промышленности, сервисное обеспечение фермерских хозяйств; разработать механизм поддержки доходов сельскохозяйственных изготовителей через целевые цены на основные виды продукции.

В-четвертых, информационное, консультативное и кадровое обеспечение, прежде всего: разработать методику прогно-

зирования развития аграрного бизнеса; создать сеть информационно-аналитических центров аграрного бизнеса; организовать подготовку и переподготовку кадров через систему бизнес-центров, инкубаторов и технопарков; внедрить в учебные программы учебных учреждений основы предпринимательской деятельности и организации аграрного бизнеса.

В-пятых, направить приватизацию на формирование предпринимательства, содействуя выходу на рынок ценных бумаг предприятий АПК Украины, которые бы обеспечивались стоимостью земли и недвижимости. Залогом развития рынка ценных бумаг в АПК есть формирование крестьянско-

го банка на кооперативных началах, а в дальнейшем – земельного и ипотечного.

В-шестых, до внедрения механизма купли-продажи земли практиковать предоставление в аренду земельных паев на основании земельных сертификатов.

Формирование государственной политики относительно поддержки аграрного бизнеса, определение путей ее реализации должно стать не только "объективной необходимостью" перехода в рынок, а и неотъемлемой частью общегосударственной доктрины социально-экономических преобразований в Украине.

УДК 330.8

Баяра А.Н.

РАЗВИТИЕ КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В БЕЛАРУСИ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД (1861-1914 ГГ.)

В первой половине XIX в. в условиях господства феодальных отношений в Беларуси и России кредитные учреждения и банки в своей деятельности в первую очередь уделяли внимание интересам дворянства, а не торгово - промышленной буржуазии, хотя последняя более нуждалась в использовании коммерческого кредита.

Отмена крепостного права в 1861 г. способствовала развитию капитализма и вызвала необходимость создания эффективной финансово-кредитной системы. Банки и другие кредитные учреждения существовавшие в Беларуси в пореформенный период можно разделить на следующие группы: 1) Государственный банк; 2) банки коммерческого кредита; 3) учреждения мелкого кредита; 4) ипотечные банки.

Коротко рассмотрим деятельность каждой из этих групп.

31 мая 1861 г. был основан Государственный банк России «для оживления торговых оборотов и для упрочения денежной кредитной системы», как отмечалось в его уставе. В Беларуси его отделения были открыты в начале 80-х годов XIX в. во всех губернских центрах – в 1881 г. в Минске, в 1883 г. - в Витебске и Могилеве, в 1884 г. - в Гродно и существовали в неизменном виде до 1917 г. Располагая большими возможностями, белорусские отделения Госбанка выполняли прежде всего роль учреждений коммерческого кредита. Вопросы о кредитоспособности клиентов решали учетно-ссудные комитеты, которые возглавляли управляющие. Кроме чиновников банка в состав учетно-ссудных комитетов приглашались крупные землевладельцы, промышленники и купцы.

Развитие второй группы - коммерческих банков – было обусловлено потребностями экономического развития Российской империи в целом и отдельных ее регионов. Но формирование негосударственных учреждений коммерческого кредита происходило тем не менее под контролем царского правительства, утверждавшего их уставы и разрешавшего деятельность коммерческих банков. Первым в Беларуси и одним из первых коммерческих банков в России был минский коммерческий банк, чей устав был высочайше утвержден 31 апреля 1873 года. Главной задачей банка было обеспечение выдачи дешевых кредитов на операции с лесом и зерном и на развитие экспорта в Западную Европу, прежде всего в Англию, Францию и Голландию. К 1900 году Минский коммерческий банк имел 16 филиалов, в том числе 1 в Прибалтике-Либаве (современная Лиепая), 6 в Украине –Белая Церковь, Житомир, Конотои, Прилуки, Ровно и Черкасы и 11 в белорусских уездных городах. Промышленный подъем конца 19

века, вызвавший резкое увеличение спроса на кредит позволил банку расширить свои операции и сделать второй выпуск акций. Если в 1876 г. основной капитал банка составлял 500 тысяч рублей, то в 1897 г. он достиг 1 млн. рублей, что представляло значительную сумму по тем временам. Однако экономический кризис начала XX века и концентрация акций Минского коммерческого банка в руках магнатов финансового капитала привели к тому, что в 1912 году он был поглощен более крупным Азово-Донским банком.

Экономический подъем конца XIX в. привлек в Беларусь капиталы многих общероссийских и провинциальных банков. Их отделения открывались не только в губернских, но и в большинстве уездных центров. Из общероссийских банков острое соперничество в Беларуси шло между Русско-Азиатским, Азово-Донским, Соединенным, Русско-Французским и Московским банками. Из провинциальных банков, имевших отделения в белорусских городах можно назвать Виленский и Белостокский коммерческие банки.

Белорусские промышленники и купцы (чаще всего средние и мелкие), стремясь избавиться от зависимости от крупных банков, пошли по пути организации собственных крупных учреждений – обществ взаимного кредита. Число их росло стремительно: в конце XIX века – 9, а в 1914 году – 74, но подавляющее большинство из них были мелкими и слабыми и не могли конкурировать с Государственным или коммерческими банками. Лишь некоторые общества взаимного кредита, которые подчинялись политике коммерческих банков и пользовались их поддержкой по объему операций не уступали отделениям акционерных и Государственного банка. Самыми крупными обществами взаимного кредита были Минское, Витебское, Полоцкое и Могилевское.

Помимо обществ взаимного кредита было создано несколько городских общественных банков, но их место в кредитно-банковской системе было весьма незначительным. Об этом свидетельствует сумма балансов кредитных учреждений накануне первой мировой войны. На 1 января 1914 года по этому показателю на первом месте были коммерческие банки – 44,4%, на втором отделения Государственного банка – 27,7%, на третьем общества взаимного кредита – 24,1% и на последнем городские общественные банки – 3,8%.

Вышеперечисленные кредитные учреждения разделяли белорусские губернии между собой на сферы влияния по экономико - территориальному признаку и по уровню кредитоспособности клиентуры. В основном они обслуживали

Баяра Александр Николаевич. Доцент кафедры СПиИИ.

Брестский политехнический институт (БПИ). Беларусь, г. Брест, ул. Московская, 267.