

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
«ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ»
№ 1 (22)**

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
«ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ»**

Издается с 2005 года
Выходит два раза в год
№ 1 (22)

Ответственный за выпуск Л. В. Пакуш
Компьютерная верстка О. А. Хомич
Английский перевод А. В. Щербов

Подписано в печать 14.01.2016 г
Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Гарнитура «Таймс». Ус. печ. л. 13,8 Уч.-изд. л. 9,6
Тираж ____ экз. Заказ ____

Отпечатано в УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».
Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ «ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ»

Основан в 2005 году
Выходит два раза в год
№ 1 (22)

Именной указъ. данный Сенату

«Изыскивая способы къ постепенному усовершенствованію
земледѣлія въ Имперіи нашей, яко главнейшаго источника богатства
частнаго и общаго, учредили Мы ... особый Комитеть ..., но какъ главный
способъ къ достиженію столь желаемой цели состоятъ
въ распространеніи нужныхъ свѣденій и приготолеи практическихъ
людей, для введенія лучшихъ методъ сельскаго хозяйства, то ... повелели
Мы Министру Финансовъ приступить неотлагательно къ учрежденію
земледельческой школы съ образцовымъ
сельскимъ хозяйствомъ ...»

*Николай I
24 апреля 1836*

Горки
БГСХА
2016

Журнал «Сборник научных трудов «Проблемы экономики»» включен Высшей аттестационной комиссией Республики Беларусь в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам (вопросы аграрной экономики).

В сборнике представлены научные статьи, отражающие современное состояние и проблемы экономики, направления повышения эффективности производства, научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений, руководителей и специалистов предприятий.

Учредитель:

Учреждение образования «Белорусская государственная
орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени
сельскохозяйственная академия»

Главный редактор:

Пакуш Л.В. – д-р экон. наук, проф. (УО БГСХА)

Редакционная коллегия:

старший преподаватель кафедры ММЭС АПК *Хомич О. А.* – ответственный секретарь (УО БГСХА); д-р экон. наук, проф. *Шпак А. П.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»); д-р экон. наук, проф. *Шебеко К. К.* (УО «Полесский государственный университет»); д-р экон. наук, проф. *Ленькова Р. К.* (УО БГСХА); д-р экон. наук, проф. *Сайганов А. С.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»); д-р экон. наук, проф. *Пакуш Л. В.* (УО БГСХА); д-р экон. наук, проф. *Константинов С. А.* (УО БГСХА).

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *Воробьев В. А.*; д-р экон. наук, проф. *Лециловский П. В.*; д-р экон. наук, доц. *Полоник С. С.*; д-р экон. наук, проф. *Ленькова Р. К.*; канд. экон. наук, доц. *Шафранская И. В.*; канд. экон. наук, проф.

Быков В. В.; канд. экон. наук, доц. *Недюхина О. М.*; канд. экон. наук, доц. *Гридюшко А. Н.*; канд. экон. наук, доц. *Хроменкова Т. Л.*; канд. экон. наук, доц. *Антоненко М. Н.*; канд. экон. наук, доц. *Байгот Л. Н.*; канд. экон. наук, доц. *Бычков Н. А.*; канд. экон. наук, доц. *Запольский М. И.*; канд. экон. наук, доц. *Казакевич И. А.*; канд. экон. наук, доц. *Кириеенко Н. В.*; канд. экон. наук, доц. *Пилипук А. В.*; канд. экон. наук, доц. *Расторгуев П. В.*; канд. экон. наук, доц. *Селюков Ю. Н.*; канд. экон. наук, доц. *Соловцов Н. И.*; канд. экон. наук, доц. *Такун А. П.*

ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Н. А. БОНДАРОВИЧ, аспирант

УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

ESTIMATION OF REGIONAL FOOD MARKET

N. A. BONDAROVICH, postgraduate at Mogilev state university of food

В статье исследованы основные тенденции развития регионального рынка продовольствия, эффективность которого определяется условиями функционирования организаций перерабатывающей и пищевой промышленности с учетом возможностей и выбранной стратегии развития.

The article examines basic tendencies of development of the regional food market, the effectiveness of which is determined by the terms of functioning of processing and food industry organizations, taking into account possibilities and selected strategy of development.

Введение. Основной целью развития регионального рынка продовольствия является формирование устойчивой системы повышения экономической эффективности в условиях поддержки продовольственной безопасности государства и перехода организаций перерабатывающей и пищевой промышленности на инновационное развитие. Реализация стратегии решения продовольственной проблемы предполагает следующие этапы. Первый связан с достижением необходимого уровня производства всех видов продукции, он гарантирует продовольственную безопасность Республики Беларусь. На втором этапе обеспечивается устойчивая стабильность развития АПК, необходимая для сбалансированности внутреннего рынка за счет собственного производства. Третий этап предполагает инновационное развитие АПК, обеспечивающее производство сельскохозяйственной продукции на основе применения новейших, более эффективных технологий, достаточное для продовольственного снабже-

ния и достижения оптимального уровня внешнеэкономической деятельности АПК [7].

Анализ источников. Ряд вопросов, связанных с определением направлений развития и повышения эффективности функционирования регионального рынка продовольствия нашли отражение в трудах отечественных ученых: В. А. Воробьева, Г. И. Гануша, В. Г. Гусакова, А. Г. Ефименко, З. М. Ильиной, З. В. Ловкиса, А. П. Шпака и др. [1–6].

Методы исследования. Методология исследования основана на системном подходе, применяемом к исследованию формирования эффективного рынка продовольствия, с использованием общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения и классификации.

Основная часть. Среди отраслей агропромышленного комплекса перерабатывающая промышленность является одной из самых перспективных и быстро развивающихся. Ее роль в экономике заключается в эффективном использовании сельскохозяйственного сырья, сокращении его потерь; обеспечении рационального питания населения, устранении неравномерности потребления пищевых продуктов как во времени, так и в региональном разрезе; обеспечении продовольственной безопасности страны. Основные показатели по виду экономической деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» в Могилевской области приведены в табл. 1.

Таблица 1. Основные показатели по виду экономической деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» в Могилевской области

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	+/-, раз 2014 г. к 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Число организаций, ед.	91	82	79	81	82	-9
Объем промышленного производства, млрд. рублей	3230,3	5602,2	10367,9	12868,9	15308,1	4,7

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес вида экономической деятельности в общем объеме промышленного производства, %	20,4	18,5	17,9	21,2	25,1	+4,7 п.п.
Среднесписочная численность работников, тыс. человек	16,1	15,7	15,4	15,4	15,3	+0,8
Удельный вес среднесписочной численности работников в промышленности, %	12,2	10,0	12,0	12,2	12,7	+0,5п.п.
Среднемесячная заработная плата работников, тыс. рублей	1166,6	1815,1	3566,6	5143,2	6164,5	5,2
Прибыль от реализации продукции (в фактически действующих ценах), млрд. рублей	266,1	613,2	644,9	865,5	961,0	3,6
Рентабельность продаж, %	8,0	10,1	6,1	6,7	6,2	-1,8п.п.

Анализ данных, приведенных в табл. 1, показывает, что за 2010–2014 гг. произошло сокращение количества организаций с 91 до 82. В пищевой промышленности занято 15,3 тыс. человек, что составляет 12,7 % от числа работающих в промышленном секторе. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. наблюдается рост объемов промышленного производства, что положительно повлияло на увеличение прибыли от реализации продукции. Рентабельность продаж в 2014 г. составила 6,2 %, что по сравнению с 2010 г. ниже на 1,8 п.п.

Основными направлениями развития промышленных организаций Могилевской области являются: наращивание экспорта продукции и выход на новые перспективные рынки, сокращение импорта, стимулирование притока инвестиций и повышение эффективности их использования, обеспечение максимальной загрузки производственных мощностей, сокращение запасов готовой продукции на складах, а также повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Динамика производства пищевых продуктов в Могилевской области приведена в табл. 2.

**Таблица 2. Производство пищевых продуктов
в Могилевской области, тыс. тонн**

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Мясо и субпродукты пищевые	73,4	84,9	95,0	115,8	118,2	161,1
Изделия колбасные	39,7	33,7	31,9	29,1	27,9	70,3
Масло сливочное	16,2	16,9	17,5	17,5	17,9	110,5
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	157,9	186,7	185,3	219,6	233,7	148,1
Сыры (кроме плавленого сыра)	14,4	14,7	15,7	7,4	9,8	68,0
Хлеб, хлебобулочные и мучные кондитерские изделия	68,3	69,8	69,2	64,3	62,9	92,1
Мука	81,5	86,6	93,2	66,5	58,7	72,0

Данные табл. 2 показывают, что в Могилевской области за 2010–2014 гг. увеличилось производство пищевых продуктов: мяса и пищевых субпродуктов – на 61,1 %, цельномолочной продукции – на 48,1 %, масла сливочного – на 10,5 %. При этом за исследуемый период снизилось производство сыра – на 32 %, колбасных изделий – на 29,7 %, хлеба, хлебобулочных и мучных кондитерских изделий, предназначенных для длительного хранения, – на 7,9 % и муки – на 28 %.

Одним из наиболее значимых факторов, влияющих на результаты деятельности перерабатывающих предприятий АПК, является состояние и развитие рынка продовольствия. Рынок продовольствия характеризуется высоким удельным весом расходов на продукты питания в структуре потребительских расходов домашних хозяйств Могилевской области (табл. 3).

Таблица 3. Структура потребительских расходов домашних хозяйств Могилевской области, %

Наименование	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2014к 2010, +, - п.п.
Потребительские расходы, в том числе:	100	100	100	100	100	–
на покупку продуктов питания	38,8	41	43,1	40,1	40,77	1,9
из них на покупку:						
хлеба и хлебобудованных продуктов	6,3	6,0	5,9	5,9	6,0	–0,3
молока и молочных продуктов	6,4	6,3	7,4	7,5	8,2	1,8
мяса и мясных продуктов	12,3	14,0	15,0	12,9	12,8	0,5
рыбы и рыбопродуктов	2,1	2,2	2,5	2,2	2,2	0,1
картофеля	0,5	0,4	0,2	0,3	0,3	–0,2
овощей и бахчевых	1,9	1,9	1,8	1,9	2,0	0,1
фруктов и ягод	2,6	2,6	2,8	2,6	2,6	-
прочих продуктов питания	6,7	7,6	7,5	6,8	3,7	-3
расходы на питание вне дома	1,8	1,7	1,7	1,5	1,7	–0,1
Другие расходы	61,2	59	56,9	59,9	59,3	–1,9

Данные, приведенные в табл. 3, показывают, что за 2010–2014 гг. изменилась структура потребительских расходов домашних хозяйств Могилевской области. В структуре потребительских расходов в 2014 г. наибольший удельный вес занимают расходы на покупку продуктов питания – 40,7 %, в том числе мяса и мясных продуктов – 12,8 %, молока и молочных продуктов – 8,2 %. Расходы на покупку продуктов питания в целом в 2014 г. по сравнению с 2010 г. увеличились на 1,9 процентных пункта (п.п.), в том числе молока и молочных продуктов – на 1,8 п.п., мяса и мясных продуктов – на 0,5 п.п., рыбы и рыбопродуктов – на 0,1 п.п.

Устойчивость регионального рынка характеризуется «...способностью его субъектов обеспечивать рациональную пропорциональность между факторами аграрного производства и необходимые темпы его развития в условиях постоянно изменяющейся внешней среды для надежного (бесперебойного), достаточного и качественного удовлетворения потребностей населения в основных продуктах питания» [4].

Потребление основных продуктов питания на душу населения приведено в табл. 4.

Таблица 4. **Потребление основных продуктов питания в Могилевской области на душу населения, кг**

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Норма	Темп роста, %
Хлеб и хлебобродуцкты	81	84	89	88	84	105	103,7
Молоко и молочные продукты	258	275	284	279	270	393	104,7
Мясо и мясные продукты	60	69	72	75	73	80	133,3
Рыба и рыбопродукты	14	14	16	18	18	18,2	128,5
Яйца, штук	188	199	197	198	204	294	108,5
Картофель	57	63	68	67	63	170	110,5
Овощи и бахчевые	76	84	84	87	87	124	114,5
Фрукты и ягоды	53	47	56	64	68	78	128,3
Сахар и кондитерские изделия	25	24	26	27	26	25	104,0
Итого, кг	812	859	892	903	893	1032	109,9
Калорийность продуктов питания, ккал	2354	2493	2644	2671	2647	3500	112,4
Интегральный индекс энергетической ценности	0,68	0,71	0,76	0,77	0,75	1	+0,07
Кэффициент дефицита калорий	0,32	0,29	0,24	0,23	0,25	–	–0,07

Данные, приведенные в табл. 4, показывают, что в целом в динамике за 2010–2014 гг. увеличилось потребление основных продуктов питания в Могилевской области: рыбы и рыбопродуктов – на 28,5 %, картофеля – 10,5 %, овощей и бахчевых – 14,5 %, фруктов и ягод – 28,3 %, мяса и мясных продуктов – 33,3 %, молока и молочных продуктов – 4,7 %, яиц – 8,5 %, сахара и кондитерских изделий – 4%. Потребление основных продуктов питания не соответствует медицинским нормам потребления. Потребление хлеба и хлебобродуцкты в 2014 г. ниже нормативного значения на 21 кг, молока и молочных продуктов – 123 кг, мяса и мясных продуктов – 7 кг. Это свидетельствует о нерациональности сложившейся структуры производства и потребления продукции. Интегральный индекс энергетической

ценности в динамике за 2010–2014 гг. увеличился на 0,07, коэффициент дефицита калорий соответственно снизился на данную величину.

Экономический рост в организациях перерабатывающей и пищевой промышленности должен сопровождаться разработкой мероприятий по снижению импортной составляющей в национальном производстве, ориентируясь на отечественное сырье, и соответственно, на повышение экспорта важнейших видов продовольствия (табл. 5).

Таблица 5. Экспорт основных видов пищевых продуктов организаций Могилевской области, тыс. тонн

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
Говядина	13,6	10,4	9,4	15,7	12,1	88,9
Мясо домашней птицы	1217	7950	19795	21082	27861	22,9
Молоко и сливки несгущенные	21,4	39,9	43,0	43,6	31,0	144,8
Молоко и сливки сгущенные сухие	16,2	16,1	15,9	26,6	28,2	174,1
Пахта, йогурт, кефир	1321	1547	2279	7540	10702	8,1
Масло сливочное	11,9	11,5	14,0	14,0	14,9	125,2
Сыры и творог	11,3	10,4	14,9	10,7	8,9	78,7

Анализ данных, приведенных в табл. 5, показывает, что в Могилевской области за исследуемый период темп роста экспорта молока и сливок несгущенных составил 44,8 %; молока и сливок сгущенных сухих – 74,1 %; масла сливочного – 25,2 %.

Для наращивания экспорта продукции, повышения рентабельности экспортных поставок, оптимизации объема и структуры импорта, достижения устойчивого положительного сальдо внешней торговли должна проводиться целенаправленная работа по диверсификации рынков сбыта; усилению конкурентных позиций на мировых рынках производителей-экспортеров за счет снижения затрат на производимую продукцию, внедрения современных технологий, обеспечивающих повышение ее каче-

ства и соответствие требованиям международных стандартов; развитию системы поддержки экспорта на региональном уровне (льготное кредитование экспортеров, страхование экспортных рисков, использование лизинговых схем продвижения высокотехнологичных наукоемких товаров с высокой добавленной стоимостью на внешние рынки) и др.

Заключение. Формирование регионального рынка продовольствия предполагает проведение активной и систематической работы по выявлению перспективных видов деятельности и проектов и их государственной поддержке. При этом государственная поддержка должна быть ориентирована в первую очередь на организации, способные использовать ее с максимальной отдачей. Для динамичного развития рынка продовольствия необходимо осуществить ряд мероприятий: повышение технологического уровня производства, внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, переход на международные стандарты; повышение эффективности маркетинговой работы и инновационного менеджмента; рациональное импортозамещение сырьевых ресурсов; снижение себестоимости продукции; использование различных механизмов продвижения продукции на новые рынки сбыта; рост и диверсификации экспорта.

Список литературы

1. Воробьев, В. А. Агропродовольственный экспорт и проблемы развития сельского хозяйства в Республике Беларусь / В. А. Воробьев, А. М. Филиппов // Научные труды Белорус. гос. экон. ун-та; редкол. В. Н. Шимов [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2013. – Вып. 6. – С. 66–73.
2. Гануш, Г.И. Перспективы развития производства экологически безопасных (органических) продуктов питания в Беларуси / Г. И. Гануш, И. Грибодова // Устойчивое развитие сельского хозяйства Беларуси в новых условиях: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. , Минск, 20 сентября 2012 г.) / под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – С. 41 – 45.
3. Ефименко, А. Г. Эффективность функционирования организаций АПК на инновационной основе: теоретико-методические аспекты: моногр. / А. Г. Ефименко // Могилев: МГУП, 2013. – 176 с.

4. Ильина, З. М. Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты: моногр. / З. М. Ильина, С. А. Кондратенко. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010. – 218 с.
5. Киреенко, Н. Развитие региональных продуктовых рынков Беларуси в контексте совершенствования сбытовой системы / Н. Киреенко, И. Никитина, Л. Вероха, А. Бартош // *Аграрная экономика*. – 2014. – №2. – С.2–17.
6. Ловкис, З. В. О дальнейшем развитии перерабатывающей промышленности Республики Беларусь: анализ и перспективы развития / З. В. Ловкис // *Устойчивое развитие сельского хозяйства Беларуси в новых условиях: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф.*, Минск, 20 сентября 2012 г.) / под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2013. – С. 99 – 102.
7. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2014: в контексте сбалансированности развития продуктовых рынков / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2015. – 229 с.
8. Промышленность Республики Беларусь: стат. сборник. – [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 268 с. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/-public_compilation/index_438. – Дата доступа: 12.02.2016.

Информация об авторе

Бондарович Наталья Александровна – аспирант кафедры экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия». Информация для контактов: тел. служ. (0222) 48-24-00, E-mail: slawgorod2006@mail.ru

Материал поступил в редакцию 04.04.2016 г.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК»

Е. В. ВОЛКОВА, кандидат экономических наук
УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE NOTION «ECONOMIC POTENTIAL OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX COMPANIES»

E. V. VOLKOVA, Candidate of economic sciences at Mogilev state university of food

В статье разработаны теоретико-методологические основы формирования и развития экономического потенциала предприятий, определены его основные элементы: ресурсы, механизм эффективного использования ресурсов, способность удовлетворять потребности рынка с учетом взаимодействия внутренних и внешних факторов. На формирование экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК оказывают влияние цели и стратегия их развития, структурные элементы потенциала и внешние условия.

The article developed theoretical and methodological foundations of formation and development of economic potential of companies, and determined its main elements: resources, mechanism of efficient use of resources, ability to meet the needs of the market, taking into account the interaction of internal and external factors. The formation of economic potential of agribusiness processing companies was influenced by the objectives and strategy of their development, the structural elements of potential and external conditions.

Введение. На современном этапе основой обеспечения устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь является рациональное использование экономического потенциала субъектов хозяйствования различных отраслей народного хозяйства, в том числе организаций АПК. Актуальность исследования определяется тем, что развитие экономики

АПК во многом определяется уровнем использования экономического потенциала перерабатывающих организаций на современном этапе. Сложившаяся ситуация требует изменения экономических отношений в АПК с целью повышения конкурентного потенциала продовольственной системы Республики Беларусь.

Анализ источников. Для оценки возможностей организации производства товаров (продукции, работ, услуг) используется понятие «потенциал». В экономической теории потенциал определяют как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо сфере; термин «потенциальный» указывает на существующую возможность, а не на ее реализацию.

Потенциал (лат. *potentia* – сила) – в широком смысле составляют «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности какого-либо лица, общества, государства в определенной области» [3]. Потенциал (применительно к экономике) – источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для достижения целей социально-экономического развития [19].

В деятельности предприятий при достижении конкретных целей термин «потенциал» означает совокупные возможности для обеспечения эффективной их деятельности. Обобщение различных подходов свидетельствует о том, что понятие потенциала «производственный», «ресурсный» и «экономический» часто рассматриваются как синонимы.

В Большой советской энциклопедии отмечено, что экономический потенциал народного хозяйства характеризуется «...количеством трудовых ресурсов и качеством их подготовки, объемом производственных мощностей промышленности и строительных организаций, потенциальными возможностями лесного хозяйства, протяженностью транспортных магистралей и наличием транспортных средств, развитием отраслей непродовольственной сферы, достижениями науки и техники, ресурсами разведанных полезных ископаемых, то есть элементами, состав-

ляющие производительные силы общества...» [3, с. 626]. Это общая трактовка понятия «экономический потенциал», которая характеризует его с точки зрения производственных возможностей. В данном определении отсутствует подход к потенциалу предприятий, фирм, региона, суммарная величина которых составляет потенциал народного хозяйства.

Определяют экономический потенциал как способность страны, отраслей народного хозяйства, предприятий осуществлять производственно-хозяйственную деятельность. Основными элементами, определяющими экономический потенциал страны, являются производственные мощности промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и связи, производственная, социальная и экологическая инфраструктуры, трудовые ресурсы, в том числе квалифицированные кадры, способные развивать научно-технический прогресс (НТП) и обеспечивать его реализацию в сфере производства и потребления [18].

Экономический потенциал – «...совокупная способность отраслей народного хозяйства производить продукцию определенного объема, качества, структуры и ассортимента; осуществлять ее хранение, доработку и доставку до потребителя; оказывать разнообразные услуги населению. Базу экономического потенциала составляет производственный, который обладает способностью производства определенного количества и качества продукции» [15]. На макроуровне – совокупный экономический потенциал рассматривается как «...максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков» [18].

Наряду с экономическим потенциалом страны следует рассматривать экономические потенциалы отдельных отраслей. В данном случае экономический потенциал зависит от абсолютных возможностей отраслей экономики и степени их использования, количественная оценка которого осуществляется по фактическому выпуску продукции с учетом использования производственных мощностей [1].

Экономический потенциал предприятий исследуют как «...уровень возможностей для обеспечения эффективности производства и реализации продукции, обусловленный имеющимися в распоряжении ресурсами и способностью компании к их эффективному использованию и воспроизводству» [6, с.106]. Экономический потенциал предприятий можно также определить как комплекс имеющихся у них ресурсов и возможностей по их использованию, которые могут быть мобилизованы в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Исследование экономического потенциала предприятий предполагает рассмотрение деятельности в виде системно организованной совокупности материальных и нематериальных ресурсов и процессов по их преобразованию с целью получения прибыли. Экономический потенциал предприятия – это «...совокупность способностей хозяйствующего субъекта осуществлять производственную деятельность, основанную на синергетическом единстве составляющих его потенциалов (производственного, трудового, рыночного, финансового, инновационного, информационного, организационного), обуславливающих достижение целей стратегического развития и рост конкурентоспособности предприятия в современных условиях» [10].

И. Ю. Мерзлов экономический потенциал характеризует как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при следующих условиях: возможности привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; наличии собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; рентабельности вложенного капитала и наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [17].

Методы исследования. Методология исследования основана на системном подходе, применяемом к исследованию формирования экономического потенциала организаций, с использованием общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения, группировки и классификации.

Основная часть. Исследование различных подходов к пониманию сущности «экономический потенциал предприятия» позволило выделить основные методологические подходы: *ресурсный, результативный и комплексный*. Нами обобщены определения экономического потенциала предприятия, на основании которых можно отметить, что экономический потенциал – это ресурсы и механизмы их эффективного использования для достижения конкретных целей предприятий (таблица).

Основные методологические подходы к определению понятия «экономический потенциал предприятий»

Авторы	Определение
<i>Ресурсный подход</i>	
1	2
В. В. Ковалев	Совокупность его имущественного и финансового потенциалов. При этом имущественный потенциал – это совокупность средств предприятия, находящихся под контролем, а финансовый потенциал – характеристика финансового положения и финансовых возможностей предприятия
М. З. Бор, А. Ю. Денисов	Экономические ресурсы предприятия: природные, материальные, трудовые и финансовые
А. П. Романов, Г. Г. Серебренников, В. М. Безуглая и др.	Наличие ресурсов и резервов, вовлеченных в производство, либо не вовлеченных в данный момент, то есть авансированных, совокупных возможностей формировать и удовлетворять потребности в товарах и услугах, оптимально используя имеющиеся ресурсы и учитывая условия и ограничения в рамках отраслевой принадлежности предприятия
Б. А. Райзберг	Совокупная способность субъектов социально-экономической системы осуществлять производственно-экономическую деятельность, обеспечивать развитие процессов производства и потребления
<i>Результативный подход</i>	
Е. В. Лапин	Максимально возможный объем производства материальных благ и услуг, обеспечивающих наиболее полное использование во времени и продуктивности имеющихся экономических ресурсов и характеризует максимально возможную отдачу производственной системы

Продолжение таблицы

1	2
А. И. Бородин	Максимально возможный объем производства материальных благ и услуг (при достигнутом уровне техники и технологии, при оптимальном использовании оборудования, при современных формах организации производства и стимулирования труда) в условиях, обеспечивающих наиболее полное использование по времени и продуктивности имеющихся в наличии экономических ресурсов
В. Г. Беломестнов, М. М. Егоров	Совокупность возможностей по организации экономической деятельности в рамках существующих либо возможных условий и ограничений законодательного, финансового, организационно-технического и ресурсно-инновационного характера, проявляющихся и отображаемых через предельные показатели экономической деятельности организации (предприятия)
Н. В. Заболотская	Степень возможностей предприятия включаться в новые меняющиеся внешние условия среды с имеющимися на данный момент организационно-экономическими, материально-техническими и трудовыми ресурсами
Ф. А. Керженцев	Материально-вещественные резервы и неиспользованные возможности повышения эффективности производства
<i>Комплексный подход</i>	
И. С. Куликов	Совокупность всех средств, запасов, их источников и резервов, способности работников предприятия к эффективному использованию этих ресурсов, а также возможностей или ограничений, которые накладывает внешняя среда функционирования на результативность использования предприятием его ресурсов и способностей для удовлетворения населения в товарах и услугах, получения максимального дохода, повышения эффективности деятельности предприятия в целом и обеспечения его рыночной устойчивости
А. Д. Смирнов	Совокупность трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов, имеющихся у предприятия, а также способность работников к эффективному распоряжению данными ресурсами для обеспечения производства и получения дохода

Продолжение таблицы

1	2
В. Г. Беломестнов, М. М. Егоров	Совокупность возможностей по организации экономической деятельности в рамках существующих либо возможных условий и ограничений законодательного, финансового, организационно-технического и ресурсно-инновационного характера, проявляющихся и отображаемых через предельные показатели экономической деятельности предприятия
Л. С. Сосненко	Совокупность ресурсов и резервов, то есть наличие активов, обеспеченных источниками финансирования, или как способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов
И. А. Гунина	Система, включающая в себя совокупность кадровых, финансовых, производственных, инновационных, информационных и других потенциалов (возможностей), направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятых к реализации стратегий
Р. В. Марушков	Способность обеспечивать свое долговременное функционирование и решение своих стратегических задач (достижение стратегических целей) на основе использования системы наличных ресурсов
О. С. Жигунова	Интегральная характеристика обладания совокупными способностями и наличия реальных возможностей (в результате создания определенных условий и (или) возникновения обстоятельств), обусловленных взаимодействием внешней и внутренней среды, обеспечивать свое устойчивое развитие и достижение стратегических целей на основе рационального использования системы наличных ресурсов

Примечание. Источник: собственная разработка на основе обобщения литературных источников [2, 4–5, 7, 9, 10–14, 16, 20].

Обобщение вышеприведенных определений позволяет констатировать, что экономический потенциал предприятий является сложной, динамичной и многоуровневой категорией, которая объединяет цели развития предприятий, внутренние и внешние факторы, объем и качество ресурсов и достигнутые при этом конечные результаты. Исходя из многоаспектности категории

«экономический потенциал предприятия», правомерно исследовать его сущность с позиций системного подхода, согласно которому потенциал является основополагающим элементом социально-экономической системы и отражает способность предприятий достигать определенных результатов с учетом потребностей конкретного рынка.

Экономический потенциал перерабатывающих предприятий АПК – совокупность максимальных возможностей предприятий, обусловленных имеющимися в распоряжении ресурсами для эффективного производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью удовлетворения потребностей рынка с учетом факторов внутренней и внешней среды.

На наш взгляд, целесообразно экономический потенциал перерабатывающих предприятий АПК разделить на уровни с учетом степени влияния на конечные результаты деятельности предприятия: первый (*ресурсный*) – совокупность ресурсов, непосредственно используемых для производства продукции (основные и оборотные средства, трудовые ресурсы) и второй (*обслуживающий*) – это факторы, которые обеспечивают эффективное применение ресурсов предприятий, используемых для производства продукции (первого уровня). К ним можно отнести следующие структурные элементы экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК: управленческий, экспортный, информационно-технологический, маркетинговый, инвестиционный и инновационный потенциалы. На формирование экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК оказывают влияние внутренние и внешние факторы. Внутренние факторы связаны с отраслевой спецификой и в основном характеризуют технологические и организационные особенности производства. К факторам внешней среды, влияющим на формирование экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК, относятся: нормативно-правовые, экономические, конкурентной среды, социальные, природные, экологические и риски.

Заключение. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что при формировании потенциала необходимо учитывать,

что он представляет собой сложную экономическую систему с определенными свойствами. На наш взгляд, целесообразно использовать понятие «экономический потенциал предприятия», так как оно позволяет более комплексно отразить все аспекты возможности предприятия производить и реализовывать товары (продукцию, работы и услуги) с целью получения прибыли. Для развития теоретико-методологических подходов формирования и развития экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК определены его основные элементы: ресурсы, механизм эффективного использования ресурсов, способность удовлетворять потребности рынка с учетом взаимодействия внутренних и внешних факторов.

Список литературы

1. Альгина, М. В. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка / М. В. Альгина, В. А. Бовнар // Современные технологии управления, 2011. – №1 (01). – № рег. статьи 0001. – Режим доступа: <http://sovman.ru>. Дата доступа: 24.12.2013г.
2. Беломестнов, В. Г. Управление потенциалом промышленных предприятий / В. Г. Беломестнов, М. М. Егоров // Российское предпринимательство, 2011. – № 4. – С. 74–80.
3. Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1978. – Т.28. – С. 428.
4. Бор, М. З. Инвестиции и инновации. Словарь-справочник от А до Я / М. З. Бор, А. Ю. Денисов. – М.: ДИС, 1998. – 208 с.
5. Бородин, А. И. Экономико-математическая модель формирования потенциала предприятия / А. И. Бородин, Л. В. Голощапа // Вестник Самарского аэрокосмического ун-та. – 2013. – № 1(39). – С. 268–276.
6. Виноградова, В.В. Применение сбалансированной системы показателей эффективности в бизнес-инновационных процессах / В.В. Виноградова, Т. В. Сидорова: межвуз. сборник. – СПб. Изд-во СЗГТУ. – 2003. – №12. – С. 105–109.
7. Гунина, И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И. А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – № 11. – С. 24–28.
8. Гусаков, В. Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ / В. Г. Гусаков. – Минск: Беларус. наука, 2008. – 576 с.
9. Заболотская, Н. В. Оценка экономического потенциала предприятия / Н. В. Заболотская, Т. В. Козлова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 5 (134). – С. 42–47.

10. Керженцев, Ф. А. Развитие методов оценки экономического потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / Ф. А. Керженцев; Самарский гос. эконом. ун-т, 2010. – 24 с.
11. Ковалев, В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
12. Концепция национальной продовольственной безопасности. – Минск: Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, 2004. – 96 с.
13. Куликов, И. С. Повышение эффективности использования экономического потенциала предприятий, производящих хлебобулочные и мучные изделия: автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / И. С. Куликов; ГОУ ВПО «Московский гос. ун-т пищевых производств. – 2009. – 24 с.
14. Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятия: монограф. / Е. В. Лапин [и др.]. – М.: ИТД Университетская книга. – 2002. – 310 с.
15. Лыч, Г. М. Эффективность использования производственных ресурсов / Г. М. Лыч. – Минск: Ураджай. – 1990. – 140 с.
16. Марушков, Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / Р. В. Марушков; Московский гос. ун-т печати. – 2000. – 24 с.
17. Мерзлов, И. Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия / И. Ю. Мерзлов. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008/merzlov_uprav.htm. Дата доступа: 05.01.2016г.
18. Национальная экономика Беларуси: учебн. / В. Н. Шимов [и др.]; под ред. В. Н. Шимова. – Минск: БГЭУ. – 2009. – 751 с.
19. Продовольственная безопасность: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, В. И. Бельский и [и др.]. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 535 с.
20. Пустуев, А. Л. Продовольственная безопасность региона: теоретико-методологический подход / А. Л. Пустуев, К. Ж. Жапаров, Р. Р. Равепов // Пищевая промышленность. – 2004. – №2. – С. 44–45.

Информация об авторе

Волкова Екатерина Васильевна– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», тел. служ. (0222) 48-24-00, E-mail: kate_ag@mail.ru

Материал поступил в редакцию 06.04.2016 г.

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

С. Н. ГНАТЮК, кандидат экономических наук, доцент
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»

ESTIMATION OF STABLE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

S. N. GNATIUK, Candidate of economic sciences, reader at Belarusian-Russian university

В статье рассматривается понятие устойчивое развитие региона и факторы, влияющие на него. Предложен методический инструментарий оценки социально-экономической устойчивости развития региона. Проведен анализ социально-экономического развития Могилевской области и разработаны рекомендации в области проведения экономической политики обеспечения устойчивого развития.

The article examines the concept of sustainable development of the region and the factors influencing it. We have suggested methodological tools for assessing the socio-economic stability of the region development. We have conducted analysis of socio-economic development of the Mogilev Region and developed recommendations in the field of economic policy for sustainable development.

Введение. Во второй половине XX века в обществе возникла точка зрения об исчерпаемости ресурсов, резком ухудшении состояния окружающей среды и необходимости ограничения экономического роста, что явилось основанием для формулирования концепции устойчивого развития экономики. Данная концепция включает необходимость последовательного развития экономической, социальной и экологической среды, которое позволяет удовлетворять потребности нынешнего поколения и не ущемляет возможности удовлетворять потребности будущих поколений. Устойчивое развитие проявляется на всех уровнях экономики: страны, региона, отдельного предприятия. При этом

необходимо разработать систему показателей, отражающих степень устойчивости развития.

Анализ источников. Важным элементом механизма обеспечения устойчивого развития региона является региональная политика. В Республике Беларусь в рамках региональной политики на 2016–2020 гг. ставится задача эффективно использовать конкурентные преимущества, производственный, ресурсный и кадровый потенциал региона. По каждому региону выделены проблемы, на решение которых будет нацелена региональная политика в предстоящем пятилетии, определены направления углубления региональной специализации, обоснованы возможные «точки экономического роста», разработаны меры по повышению эффективности региональной экономики и уровня доходов населения. Особое внимание обращено на необходимость разработки мер по повышению конкурентоспособности регионов, развитию инновационной и инвестиционной инфраструктуры, созданию благоприятных условий для жизнедеятельности людей.

В программе предусмотрено два стратегических направления пространственного развития. Первое – развитие существующих территориальных центров экономического роста за счет модернизации действующих производств и создания новых предприятий и производств, выпуска конкурентоспособной продукции. Второе – формирование новых точек роста, наращивание экономического потенциала в районах, имеющих показатели развития ниже среднеобластного уровня, на основе использования конкурентных преимуществ каждого района и эффективного притока инвестиций, что позволит создать новые рабочие места и сократить разрыв уровня доходов населения в разных районах [26].

Проблема индикаторов устойчивого развития экономики в целом подробно изучена в литературе [1–24], однако многие вопросы являются достаточно дискуссионными и актуальными на современном этапе.

Методы исследования. При проведении исследования использовались общенаучные методы анализа и синтеза, обобще-

ния, аналогии, метод сравнения, монографический, аналитический методы.

Основная часть. Устойчивость предполагает непрерывно поддерживаемое развитие социальной, экономической и экологической сфер в их рациональном взаимодействии, которое способно обеспечить потребности настоящих и не ставит под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности. [11]. Данный подход к проблеме устойчивого развития экономики отражает не только экономический, но и социальный и экологический аспекты. Данная позиция преобладает в экономической литературе по проблеме устойчивого развития региона. Поэтому устойчивое развитие предполагает переход к управлению экономическими, социальными и экологическими процессами на территории, согласованное решение вопросов размещения производства и расселения.

Устойчивость представляет собой способность системы возвращаться в исходное состояние после выхода из него в результате какого-нибудь воздействия, способность функционировать в условиях внешних и внутренних воздействий. Главным условием устойчивости системы является ее способность к саморегулированию, приспособляемость к изменившимся условиям внешней и внутренней среды.

Существует большое количество факторов, оказывающих влияние на устойчивость экономического развития региона. Их можно объединить в две группы:

1) внутренние факторы:

- социально-экономическая политика региональных властей;
- экономический потенциал региона и степень его использования;
- уровень социально-экономического развития региона;
- специализация региона и отраслевая структура экономики;
- демографическая ситуация, состояние трудовых ресурсов;

2) внешние факторы:

- естественные природно-климатические условия;
- закономерности развития научно-технического прогресса;
- социально-экономическая политика правительства страны;
- воздействие процессов глобализации.

Исходя из факторов, определяющих устойчивое развитие региона, необходимо разработать систему индикаторов. Индикаторы устойчивого социально-экономического развития региона необходимы для определения целей развития региона; управления развитием региона; оценки положения региона в стране и мире.

Существует два подхода к оценке устойчивого экономического развития региона. Первый характеризуется построением системы индикаторов, которые отражают различные аспекты устойчивого развития. Выделяют экономические, социальные и экологические подсистемы показателей. Второй подход характеризуется построением агрегированного индикатора. При разработке агрегированного показателя устойчивого развития необходимо учитывать следующие требования:

- охват всех подсистем региона, оказывающих влияние на устойчивое развитие;
- ограниченное количество показателей;
- сопоставимость показателей;
- доступность показателей для возможности проведения оценки;
- возможность сведения системы показателей в интегральный;
- возможность интерпретации агрегированного индикатора.

На наш взгляд, система индикаторов должна включать общесистемные индикаторы и индикаторы, отражающие закономерности и процессы устойчивого развития социальной, экономической и экологической сфер. Общесистемные индикаторы характеризуют процессы устойчивого развития всех сфер региона

в целом, в их взаимозависимости. Они должны быть количественно измеримы и сопоставимы в динамике, обеспечивать возможность сравнения с аналогичными процессами в других регионах. В качестве общесистемных индикаторов следует использовать рекомендуемые международными организациями индекс развития человеческого потенциала; производство валового регионального продукта на душу населения; уровень антропогенной нагрузки на окружающую среду.

В качестве индикаторов, определяющих экономическую устойчивость, выделим:

- среднегодовые темпы прироста валового регионального продукта, %;
- доля инвестиций в основной капитал в ВРП, %;
- темпы прироста объема внешней торговли, %;
- прямые иностранные инвестиции (ПИИ), процент к ВРП;
- прирост производительности общественного труда, %;
- снижение материалоемкости валового выпуска, %;
- снижение энергоемкости ВРП, %;
- удельный вес негосударственной (частной) собственности, %;
- количество Интернет-пользователей (на 100 чел. населения);
- инфраструктура коммуникаций, количество телефонов, включая сотовые, на 100 семей;

Социальную устойчивость можно оценивать по следующим показателям:

- индекс уровня образования;
- удельный вес расходов консолидированного бюджета на образование, процент к ВРП;
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет;
- удельный вес расходов бюджета на здравоохранение, процент к ВРП;

- среднегодовой темп прироста населения, %;
- распределение населения по возрастным группам, %;
- средняя обеспеченность населения общей площадью жилых домов, м² /чел.;
- прирост реальных денежных доходов населения, процент к предыдущему году;
- коэффициент дифференциации доходов населения;
- доля населения за чертой малообеспеченности, %;
- уровень безработицы;
- зарегистрированные преступления на 100 000 населения, тыс.;

Экологические индикаторы:

- прирост объема и выбросов вредных веществ в атмосферу, процент от стационарных передвижных источников;
- прирост забора воды из природных водных объектов, %;
- потребление свежей воды на хозяйственно-питьевые нужды на душу населения, л/сут.;
- увеличение сброса сточных вод в поверхностные водные объекты, %, в том числе загрязненных;
- индекс загрязнения воды по основным бассейнам рек;
- удельный вес эродированных и эрозионно опасных земель, %;
- доля рекультивированных земель, в общей площади нарушенных, %;
- удельный вес лесопокрытой площади, %;
- использование расчетной лесосеки, %;
- площадь особо охраняемых природных территорий, процент к общей территории;
- удельный вес затрат на охрану природы в ВРП, %.

Если проанализировать динамику социально-экономического развития области за последние пять лет, то можно увидеть, что по большинству показателей, характеризующих устойчивое разви-

тие региона, наблюдается положительная динамика. Исключение составляет демографический аспект: сокращается численность населения, увеличивается демографическая нагрузка, невысокая продолжительность жизни, старение населения (табл. 1).

Таблица 1. **Основные показатели социально-экономического развития Могилевской области**

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
1	2	3	4	5	6
Численность населения (на конец года), тыс. человек	1088,1	1080,1	1076,4	1072,6	1070,8
Коэффициенты демографической нагрузки (на 1 000 человек трудоспособного возраста)	640	656	674	696	717
Ожидаемая продолжительность жизни	69,6	69,6	71,2	71,8	72,4
Среднегодовая численность населения, занятого в экономике, тыс. человек	511,0	505,4	492,7	486,1	477,0
Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите (на конец года), тыс. человек	4,0	3,3	2,8	2,2	3,1
Денежные доходы в расчете на душу населения, тыс. рублей в месяц	823,3	1283,7	2518,4	3400,6	3959,2
Валовой региональный продукт, млрд. рублей	13006,1	20898,7	38960,4	47960,5	56356,1
Объем промышленного производства, млрд. рублей	15810,1	30289,3	58067,8	60733,8	60958,2
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, млрд. рублей	4941	7253	12454	13706	16850
Розничный товарооборот, млрд. рублей	6383,0	10644,1	18900,2	28475,0	24712,2
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей	5602,5	11414,3	16904,7	17478,6	19198,6
Экспорт товаров, млн. долл. США	1683,4	2124,3	2444,4	2470,2	2245,4

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Импорт товаров, млн. долл. США	1553,7	2222,0	2130,7	1841,3	1738,3
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников в расчете на одного жителя, кг	41	41	45	45	47
Текущие затраты на охрану окружающей среды, млрд. рублей	261,4	410,5	684,4	840,1	943,7

Примечание. Источник: [25]

В целом практически по всем показателям социально-экономического развития область занимает 6–7 место среди семи регионов страны.

SWOT анализ социально-экономического развития области позволяет выявить сильные и слабые аспекты развития региона, которые влияют на устойчивость (табл. 2).

Таблица 2. SWOT-матрица устойчивого развития Могилевской области

Сильные стороны и конкурентные преимущества	Проблемы и слабые стороны
<p><i>Ресурсы региона</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодное географическое положение региона. 2. Высокий уровень и качество человеческого потенциала. <p><i>Инфраструктура региона</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитые транспортные коммуникации и инфраструктура, телекоммуникационная инфраструктура. 2. Наличие субъектов инновационной инфраструктуры. 3. Созданная свободная экономическая зона. 4. Эффективная система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для работы в значимых для региона видах экономической деятельности. 	<p><i>Экономические</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зависимость от импортных энергоресурсов. 2. Низкая эффективность и ухудшение финансового состояния предприятий, прежде всего градообразующих. 3. Низкая инновационная активность субъектов хозяйствования. 4. Недостаточно развитая транспортно-логистическая инфраструктура. 5. Недостаточный уровень развития частного малого и среднего бизнеса. 6. Нерациональная структура промышленности региона.

1	2
<p>5. Современная и эффективная система здравоохранения.</p> <p><i>Экономическая деятельность</i></p> <p>1. Наличие развитых экспортоориентированных производств.</p> <p>2. Развитая транспортная отрасль.</p> <p>3. Современный строительный комплекс и производство строительных материалов.</p>	<p>7. Значительная дифференциация промышленного развития районов области.</p> <p>8. Невысокая экономическая эффективность сельского хозяйства региона.</p> <p><i>Социальные и экологические</i></p> <p>1. Миграция населения с высоким человеческим потенциалом, сокращение демографического и трудового потенциала в малых городских населенных пунктах и сельской местности.</p> <p>2. Негативное воздействие последствий аварии на Чернобыльской АЭС.</p>
<p>Возможности для устойчивого развития</p>	<p>Угрозы устойчивого развития</p>
<p><i>Экономические</i></p> <p>1. Ускорение процессов региональной и глобальной интеграции, повышение роли ЕАЭС в экономическом развитии Беларуси.</p> <p>2. Повышение роли человеческого потенциала как основного фактора экономического роста.</p> <p>3. Повышение роли услуг в экономике.</p> <p><i>Социальные</i></p> <p>1. Повышение роли систем здравоохранения и образования в качестве фактора привлекательности территорий для привлечения высококвалифицированной рабочей силы.</p> <p><i>Экологические</i></p> <p>1. Усиление роли экологического фактора в развитии общества.</p> <p>2. Рост интенсивности использования «зеленых технологий» во всех сферах экономики.</p>	<p><i>Экономические</i></p> <p>1. Рост цен на импортируемые энергоресурсы.</p> <p>2. Открытость белорусского рынка для импорта иностранных товаров, ужесточение требований и ухудшение условий торговли экспортируемой продукцией.</p> <p>3. Нехватка источников финансирования строительства объектов социальной инфраструктуры.</p> <p>4. Дефицит квалифицированных рабочих кадров.</p> <p>5. Неблагоприятная конъюнктура мировых рынков товаров, производимых предприятиями области.</p> <p><i>Социальные</i></p> <p>1. Проблемы обеспечения демографической безопасности, роста демографической нагрузки.</p> <p>2. Появление территорий не способных к устойчивому развитию.</p> <p><i>Экологические</i></p> <p>1. Риск увеличения техногенной нагрузки и нарушение способности природы к самовосстановлению.</p>

SWOT-анализ позволяет сформулировать основные направления региональной политики, необходимые для обеспечения устойчивого развития области:

- проведение институциональных преобразований для создания благоприятных условий развития предпринимательства в регионе;

- формирование благоприятного инвестиционного климата, способного обеспечить приток прямых иностранных инвестиций в регион;

- проведение структурной перестройки экономики региона, обеспечивающей повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках;

- активное содействие продвижению продукции региона на внешние рынки, стимулирование внешнеэкономической деятельности предприятий региона;

- обеспечение более эффективного использования ресурсов региона;

- социальная политика, направленная на повышение уровня и качества жизни населения региона, недопущение резкой дифференциации доходов.

Заключение. Проведенные исследования показали, что источниками «точек роста» региональной экономики могут быть конкурентные преимущества территорий; инновации; эффект масштаба производства; вовлечение уникальных или специфических ресурсов и факторов; создание инфраструктурных условий для развития предпринимательства; расширение спроса на товары и услуги на внутреннем и внешнем рынках; новые механизмы управления; привлечение инвестиций; предпринимательская активность; организационные и институциональные инновации.

Список литературы

1. Акимова, Т. А. Экономика устойчивого развития: учеб. пособие / Т. А. Акимова. – М.: Экономика, 2009. – 430 с.
2. Богдан, Н. И. Возрастание роли регионов в инновационном развитии и задачи политики / Н. И. Богдан // Проблемы устойчивого развития регионов Республики Беларусь и сопредельных стран: сб. науч. статей III Междунар.

научн.-практ. конф. (Могилев, 14 апреля 2014 г.) / Могилевск. гос. ун-т им. А. А. Кулешова; редкол.: Е. В. Ванкевич [и др.]. – Могилев, УО «МГУ им. А. А. Кулешова, 2014. – С.12–16.

3. Василенко, В. А. Устойчивое развитие регионов: подходы и принципы / В. А. Василенко; под ред. А. С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. – 208 с.

4. Герасенко, В. П. Формирование механизма устойчивого развития региона: моногр. / В. П. Герасенко. – Минск: БГЭУ, 2005. – 224 с.

5. Зубарев, С. Ф. Устойчивое развитие агропромышленного комплекса региона / С. Ф. Зубарев. – Новосибирск: СО РАСХН, 2005. – 160 с.

6. Иванов, В. А. Методологические основы устойчивого развития региональных социо-эколого-экономических систем / В. А. Иванов // Вестник науч.-исслед. центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. ун-та. – 2010. – №4. – С. 20 – 32.

7. Ильичева, А. В. Формирование механизма оценки устойчивого развития территориально-промышленного комплекса: автореф. дис. ...канд.экон. наук: 08.00.05 / А. В. Ильичева; ФГБОУ ВПО «МГУПП». – Москва, 2014. – 24 с.

8. Мельник, Л. Г. Основы устойчивого развития: учеб. пособие / под общ. ред. Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 654 с.

9. Миренкова, Г. В. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика: моногр. / Г. В. Миренкова; под науч. ред. З. М. Ильиной. – Горки: БГСХА, 2011. – 200 с.

10. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – 2015. – №4. – С.6 – 99.

11. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов [и др.]; под ред. В. Н. Шимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2012. – 651 с.

12. Подпругин, М. О. Понятия устойчивости и экономического развития в современной экономической науке / М. О. Подпругин // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2012. – № 6. – С. 30 – 48

13. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер: пер. с англ.; под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

14. Сорокина, Н. С. Система индикаторов устойчивого сбалансированного развития региона // Ползуновский альманах. – 2011. – №4/2 – С. 224– 228

15. Стратегия развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015–2020 гг / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.

16. Ускова Т. В. Управление устойчивым развитием региона: моногр. / Т. В. Ускова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

17. Факторы устойчивого развития регионов России: моногр. / А. М. Бакирова, А. Ю. Буланов, М. А. Гервасьев и др. / Под общ.ред С.С. Чернова. – Книга 8. – Новосибирск: Издательство «СИБПРИНТ», 2010. – 276 с.

18. Факторы устойчивого развития регионов России: монография / Е. Б. Гокжаева, Д. Р. Гурков, Н. Н. Данилов и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. – Книга 7. – Новосибирск: Изд-во «СИБПРИНТ», 2010. – 177 с.
19. Фундаментальные проблемы пространственного развития макрорегиона при переходе к инновационной экономике (на примере Северо-Запада России) / под ред. В. В. Окрепилова. – СПб.: Наука, 2010. – 596 с.
20. Цапиева, О. К. Устойчивое развитие региона: теоретические основы и модель // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – С. 307– 311.
21. Цомартова, Л. В. Факторы устойчивого развития региональных социально-экономических систем. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-sea.narod.ru/2011/ekonom_2011_1/comarova_factory.htm. – Дата доступа: 18.02.2016.
22. Шалмуев, А. Роль регионального фактора в обеспечении устойчивости стратегии экономического развития / А. Шалмуев, А. Григорьев // Управленческое консультирование [Электронный ресурс]. –2003. – № 1. – Режим доступа: <http://www.dialogvn.ru/uk/2002/n04/s02-4-05.html>. – Дата доступа: 18.02.2016.
23. Шимов, В. Н. Устойчивое развитие экономики Беларуси: теоретические и организационные аспекты: моногр. / В. Н. Шимов; под ред. В. Н. Шимова, Г. А. Короленка. – Минск: БГЭУ, 2006. – 427 с.
24. Щукина, Л. В. Теоретические аспекты устойчивого развития региональных социально-экономических систем / Л. В. Щукина // Псковский региональный журнал. – 2015.– №21.– С.38 – 50.
25. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by– Дата доступа: 18.02.2016.
26. Методические рекомендации по разработке Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы – Режим доступа: www.economy.gov.by/ru/niei. – Дата доступа: 18.02.2016.

Информация об авторе

Гнатюк Сергей Николаевич – заведующий кафедрой экономики Государственного учреждения высшего профессионального образования «Белорусско-Российский университет», кандидат экономических наук, доцент тел. служ. (0222) 28-09-90, E-mail: viclav@tut.by

Материал поступил в редакцию 05.04.2016 г.

УДК 639.3 (476)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е. В. ГОНЧАРОВА, старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF FISH INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

E. V. GONCHAROVA, senior lecturer at Belarusian State Agricultural Academy

Рыбохозяйственная деятельность играет важную роль в формировании полноценного рациона питания каждого человека. В Беларуси нет прямого выхода в море, поэтому всегда уделялось повышенное внимание ее выращиванию во внутренних водоемах. Так как Беларусь потребляет около 20 тыс. тонн импортной рыбы, стоит задача максимально обеспечить внутренний рынок рыбой собственного производства.

Fish industry plays an important role in the formation of a full diet of each person. In Belarus there is no direct access to the sea, so they always pay special attention to its cultivation in inland waters. Since Belarus consumes about 20 thousand tones of imported fish, the challenge is to provide fish of own production for the internal market to the maximum.

Введение. Потребление рыбы играет важную роль в формировании полноценного рациона питания человека. Так как она богата полноценными легкоусвояемыми белками и витаминами, минеральными веществами (фосфор, калий, кальций, железо, медь, йод, фтор, кобальт и др.). Мясо рыбы усваивается легче, чем мясо животных (говядина, свинина), так как содержит в 5 раз меньше соединительной ткани. Жир рыбы содержит незаменимые полиненасыщенные жирные кислоты, жирорастворимые витамины, фосфолипиды, лецитин. Главное достоинство полиненасыщенных жирных кислот рыбьего жира – снижение уровня холестерина в крови, препятствие развитию

атеросклероза, образованию тромбов, предупреждение развития сахарного диабета, новообразований, болезней почек. В рыбьих жирах полиненасыщенных жирных кислот вдвое больше, чем в распространенных видах растительных масел. Фосфолипиды, имеющиеся в рыбе, являются основным строительным материалом для клеток печени, нервной системы. Все это дает рыбе преимущества перед мясом животных [1].

Последнее десятилетие ресурсы мирового океана не растут, а в перспективе будут падать. Сейчас пограничный момент: биологические ресурсы мирового океана приблизились к пределу потребления. Примерно по 20 % видам рыб ресурсы уже исчерпаны [2]. Беларусь не имеет выхода к морю, но поступление рыбного белка может быть обеспечено за счет пресноводных источников. Кроме того, Беларусь по насыщенности пресноводными водоемами занимает одно из первых мест в мире [3]. На территории республики находится около 10,8 тыс. озер, создано 153 водохранилища общей площадью 0,8 тыс. км² или 0,5 % площади республики. Рек в Республике Беларусь насчитывается 20,8 тыс. общей протяженностью 90,6 тыс. километров [4].

Общая площадь водных объектов, используемая для ведения рыбохозяйственной деятельности, составляет более 128 тыс. гектаров (табл. 1) Ведение рыболовного хозяйства осуществляется юридическими лицами на правах аренды рыболовных угодий или безвозмездного пользования и при наличии специальных разрешений (лицензий) на ведение рыболовного хозяйства [11] Все это позволяет не только обеспечить население республики, но и экспортировать рыбную продукцию. Однако эффективность данной отрасли за последние годы снизилась.

**Таблица 1. Площадь водных объектов, используемая для ведения
рыбохозяйственной деятельности**

Область, республика	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2010 г.
<i>Рыболовные объекты, используемые для ведения рыболовного хозяйства на правах аренды</i>	75100	70356	64378	57349	57379	76,4
<i>Рыболовные объекты, используемые для ведения рыболовного хозяйства на правах безвозмездного пользования</i>	33349	33349	32685	32685	32685	98,0
<i>Рыбоводные объекты, используемые для ведения рыболовного хозяйства на правах аренды</i>	6586	7366	8513	9699	19197	291,5
<i>Рыбоводные объекты специализированных рыболовных организаций</i>	19265,4	19264,5	19264,5	19061	18887,1	98,0
<i>Итого</i>	134300,4	130335,5	124840,5	118794	128148,1	95,4

Примечание. Источник: Составлено автором по данным [5–10].

Площадь водных объектов специализированных рыболовных хозяйств составляет 18,9 тыс. гектаров (табл.1), в том числе для выращивания товарной рыбы – 16,33 тыс. гектаров, рыбопосадочного материала – 3,93 тыс. гектаров [11]. В коммунальной собственности находится около 8,9 тыс. гектаров прудовых площадей, пригодных для выращивания прудовой рыбы.

34,3 % водоемов и 29,3 % протяженности водотоков находится в пользовании государственных природоохранных учреждений, лесохозяйственных организаций Управления делами Президента Республики Беларусь, 23,1 % всей переданной в аренду площади водоемов и 13,6 % протяженности водотоков используется рыбохозяйственными организациями Министерства сельского хозяйства и продовольствия, 6,9 % рыболовных угодий арендует республиканское государственно-общественное объединение «Белорус-

ское общество охотников и рыболовов», 3,2 % – учреждения Министерства лесного хозяйства. Организации, подчиненные облисполкомам, арендуют 32,5 % рыболовных угодий [11].

Методы исследования. При проведении исследования использовались общенаучные методы анализа и синтеза, обобщения, аналогии, метод сравнения, монографический, аналитический методы.

Анализ источников. Информационный материал для написания статьи получен на основе изучения публикаций, государственной программы развития рыбохозяйственной деятельности, Концепции развития рыболовного хозяйства в Республике Беларусь, статистических сборников Республики Беларусь и других официальных периодических изданий аналитического характера.

Основная часть. Общее количество организаций, осуществляющих рыбохозяйственную деятельность, составляет 359, что на 28,2 %, или на 79, больше, чем в 2010 г., количество организаций, занимающихся переработкой и консервированием рыбы и рыбных продуктов, с 2010 г. по 2014 г. уменьшилось на 13,1 % и составляет 53 организации (табл. 2).

Таблица 2. Основные показатели развития рыбохозяйственной деятельности

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2010 г., %
1	2	3	4	5	6	7
Количество организаций, осуществляющих рыбохозяйственную деятельность	280	268	306	371	359	128,2
Количество организаций, занимающихся переработкой и консервированием рыбы и рыбных продуктов	61	61	65	55	53	86,9
Среднесписочная численность работников, занятых в рыболовстве, рыбоводстве; человек	2247	2100	2059	2032	1824	81,2

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Среднесписочная численность работников, занятых в переработке и консервировании рыбы и рыбных продуктов; человек	4641	4908	4719	4907	5717	123,2
Улов рыбы – всего, тонн	23243	25576	25712,2	22701	19834	85,3
в том числе:						
промысловый	15214	18125	17761,6	15002	11847	77,9
любительский	8028	7450	7950,6	7699,2	7986,8	99,5
Производство рыбы и морепродуктов пищевых, включая консервы рыбные, тонн	85748	70816	71686	84897	94927	110,7

Примечание. Источник: Составлено автором по данным [5–10].

Среднесписочная численность работников, занятых в рыболовстве и рыбоводстве, составляет 1824 человек, численность работников занятых переработкой и консервированием рыбы и рыбных продуктов – 5717 человек, в целом это составляет 0,166 % от общей численности занятого населения в республике.

Несмотря на увеличение объема производства продукции рыбоперерабатывающими предприятиями республики, сырье местного улова в общем объеме производства составляет не более 10 % [11, 2]. Кроме того, Государственная программа развития рыбохозяйственной деятельности на 2011–2015 годы предполагала рост производства товарной рыбы ценных пород до 3,8 тыс. тонн в год, однако по итогу оказалось примерно в два раза меньше. [13]. Причины снижения запасов и вылова носят комплексный характер и связаны как с организацией рыболовства, так и состоянием рыбных ресурсов и среды их обитания [11,12]. Однако потребление рыбной продукции в целом на душу населения в республике достигло уровня 15,6 кг в год (рисунк).

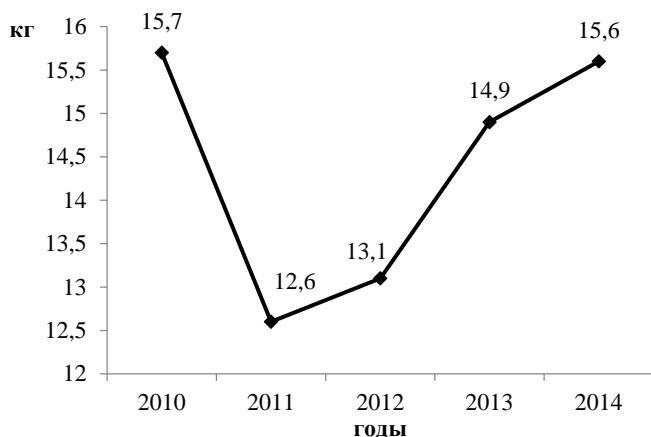


Рис. Потребление рыбы и рыбопродуктов в расчете на душу населения, кг

Некоторое ее снижение в 2011 г. и 2012 г. по сравнению с 2010 г. объясняется уменьшением импорта большинства видов рыбной продукции (табл. 3) и собственного производства.

Таблица 3. **Импорт рыбы, морепродуктов и рыбных консервов**

Виды продукции	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2010 г.
1	2	3	4	5	6	1
Рыба и морепродукты	128733	111966	126601	148266	158928	123,5
Рыба живая	–	–	9	6	6	–
Рыба свежая или охлажденная	3800	3941	7279	11564	18615	489,9
Рыба мороженая	91533	78663	88254	96705	98972	108,1
Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш)	27499	23541	24979	31639	32226	117,2
Рыба сушеная, соленая, копченая, переработанная другим способом	1356	823	1270	2315	3243	239,2
Ракообразные	3106	3615	3408	3545	2833	91,2
Моллюски	1439	1382	1402	2511	3033	210,8

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	1
Готовая или консервированная рыба, икра	6723	8526	8797	10918	12277	182,6
Готовые или консервированные ракообразные, моллюски	307	250	592	1152	1550	504,9

Примечание. Источник: Составлено автором по данным [5–10].

Анализ данных табл. 3 показал, что с 2010 г. по 2014 г. значительно увеличился импорт консервированных ракообразных и моллюсков в 5,05 раз, рыбы свежей в 4,89 раз, переработанной рыбы в 2,39 раз, моллюсков в 2,1 раз, готовой и консервированной рыбы на 82,6 %. Наблюдается падение импорта только по ракообразным на 8,8 %. Одновременно значительно вырос экспорт рыбной продукции (табл. 4).

Таблица 4. Экспорт рыбы, морепродуктов и рыбных консервов

Виды продукции	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2010 г.
Рыба и морепродукты	2186	3884	6963	15900	19389	887,0
Рыба живая	278	860	405	668	733	263,7
Рыба свежая или охлажденная	–	–	–	32	72	–
Рыба мороженая	232	1044	3202	6396	4514	1945,7
Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш)	58	77	498	3453	2325	4008,6
Рыба сушеная, соленая, копченая, переработанная другим способом	1525	1742	2722	5309	11487	753,2
Ракообразные	2	54	67	16	68	3400,0
Моллюски	91	47	70	36	189	207,7
Готовая или консервированная рыба, икра	22896	26745	29428	33740	38659	168,8
Готовые или консервированные ракообразные, моллюски	1395	2141	2797	2780	2642	189,4

Примечание. Источник: Составлено автором по данным [5–10].

Увеличение экспорта по большинству позиций произошло в основном за счет роста поступления импортного сырья для переработки и консервирования рыбной продукции.

В настоящее время в рыболовном хозяйстве существует ряд проблем, тормозящих его развитие [4]:

- пробелы в нормативно-правовой базе, которая регламентирует вопросы рыбохозяйственной деятельности;

- отсутствие четкой позиции в развитии рыболовства с учетом оптимальной (устойчивой) эксплуатации рыболовных угодий по классам, категориям, их продуктивности;

- неэффективное ведение арендаторами (пользователями) рыболовных угодий рыболовного хозяйства (невыполнение установленной квоты, необеспечение охраны); браконьерство;

- отсутствие критериев оценки эффективности аренды рыболовных угодий;

- недостаточное финансирование рыбохозяйственных исследований; проблемы кадрового потенциала;

- низкий уровень воспроизводства (зарыбление);

- отсутствие должной охраны рыбных ресурсов.

Все перечисленное оказывает негативное влияние на финансовые показатели рыбохозяйственной деятельности (табл. 5).

Таблица 5. Основные финансовые показатели организаций

Показатели, вид деятельности	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста 2014 г. к 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Рыболовство, рыбоводство						
Чистая прибыль, убыток (-), млн. рублей	-10553	24858	13827	-78923	-109032	10,33
Количество убыточных организаций, единиц	22	7	19	34	36	1,64
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве обследуемых организаций, %	20,6	6	13,9	21,5	25	4,4

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Сумма чистого убытка убыточных организаций, млн. рублей	11763	166	579	83667	113554	9,7
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	-17,5	3,8	10,9	-10,1	-17	0,5
Рентабельность продаж, %	-18,9	3,3	8,9	-10,1	-18,6	0,3
Переработка и консервирование рыбы и рыбных продуктов						
Чистая прибыль, убыток (-), млн. рублей	50115	16213	-18545	-13811	7854	0,16
Количество убыточных организаций, единиц	3	6	7	9	7	2,33
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве обследуемых организаций, %	15	21,4	29,2	36	36,8	21,80
Сумма чистого убытка убыточных организаций, млн. рублей	1456	609	29468	26737	33407	22,94
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	5,8	27,1	5,2	3,1	8	2,20
Рентабельность продаж, %	5,1	19,9	4,7	2,8	7	1,90

Примечание. Источник: Составлено автором по данным [5–10].

С 2010 г. по 2014 г. в 1,64 раза увеличилось количество убыточных организаций, в 2014 г. их доля составила 25 % от организаций, занимающихся рыбоводством, рыболовством. Несмотря на увеличение рентабельности продукции переработки и консервирования рыбы и рыбных продуктов, количество убыточных организаций в данной сфере увеличилось с 15 до 36,8 %.

Вывод. Эффективность рыбной отрасли за последние годы снизилась. Анализ источников и статистических материалов позволяет сделать выводы, что в ближайшие годы приоритетными направлениями для рыболовного хозяйства Беларуси являются:

- зарыбление рыболовных угодий, обеспечивающее их оптимальную рыбопродуктивность и максимальную привлекательность для рыболовов-любителей;
- развитие рекреационного рыболовства в рыболовных угодьях по принципу «выпуск – вылов»;
- охрана рыболовных угодий и сохранение водных биоресурсов;
- усиление работы и совершенствование методов борьбы с браконьерством в рыболовных угодьях;
- развитие и поддержка рыболовного туризма, в том числе иностранного, как одного из источников привлечения в страну валютных ресурсов;
- включение рыболовов-любителей в республиканские государственно-общественные объединения;
- разработка системы оценки эффективности ведения рыболовного хозяйства, рекреационного рыболовства;
- совершенствование формы государственной статистической отчетности о результатах ведения рыболовного хозяйства с учетом разработанной системы оценки эффективности рыбохозяйственной деятельности;
- создание на базе государственно-общественных и общественных организаций школ начинающего рыболова, учебных групп для разновозрастных категорий граждан, желающих заниматься рекреационным рыболовством;
- систематическое проведение турниров, соревнований, выставок, презентаций [4].

Список литературы

1. Баженов, Ю. М. Прудовая рыба – полезный и ценный продукт питания / Ю. М. Баженов, М. М. Радько, Э. К. Скурат, С. М. Дегтярик // Белор. сел. хоз. – 2010. – №2 – С.10–12.
2. Ерошенко Е. Тихие омуты белорусской аквакультуры [Электронный ресурс] // Белорусское сельское хозяйство – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://agriculture.by/?p=5474>. – Дата доступа: 01.03.2016.
3. Кончиц, В. В. Растительноядные рыбы как основа интенсификации рыбоводства Беларуси / В. В. Кончиц. – Минск: Хата, 1999. – 272 с.
4. О Концепции развития рыболовного хозяйства в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Ваш гид в законодательстве Республики Бела-

русь – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/norm_akt/source-СМ%20РБ/type-Постановление/459-02.06.2015.htm. – Дата доступа: 01.03.2016.

5. О развитии рыбохозяйственной деятельности в Республике Беларусь за 2013–2014 годы: Статист. бюл. – Минск, 2015. – С. 42.

6. О развитии рыбохозяйственной деятельности в Республике Беларусь: статистический бюллетень. – Минск, 2013. – С. 45.

7. О развитии рыбохозяйственной деятельности в Республике Беларусь 2012–2013 г.: статистический бюллетень. – Минск, 2014. – С. 42

8. О развитии рыбохозяйственной деятельности в Республике Беларусь за 2011 год: статистический бюллетень. – Минск, 2012. – С. 44

9. О рыбохозяйственной деятельности в Минской области за 2014 г.: статистический бюллетень. – Минск, 2015. – С. 24

10. О рыбохозяйственной деятельности в Республике Беларусь за 2013 г.: статистический бюллетень. – Минск, 2014 – С. 24

11. Об утверждении Государственной программы развития рыбохозяйственной деятельности на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Белорусский Посейдон. – Режим доступа: <http://www.poseidon.by> – Дата доступа: 01.03.2016.

12. Пилипчук, А. Потенциал развития рыбной отрасли Беларуси в контексте мировых тенденций / А. Пилипчук // Аграрная экономика: ежемесячный научный журнал. – 2013. – №7. – С. 61–67.

13. План на золотую рыбку – Правительство нацеливает рыбоводы на наращивание производства ценных пород рыб и снижение его себестоимости. [Электронный ресурс] / Рыбоводство Беларуси http://fish-rb.ucoz.ru/news/plan_na_zolotuju_rybku/2015-12-08-342. – Дата доступа: 01.03.2016.

14. Шумак, В. В. Рыбохозяйственное использование водохранилищ / В. В. Шумак // Мелиорация: научный журнал. – 2013. – № 1(69). – С. 86–92.

Информация об авторе

Гончарова Екатерина Викторовна – старший преподаватель кафедры математического моделирования экономических систем АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. раб. 8 02233-7-97-66. Email: 79766@tut.by.

Материал поступил в редакцию 15.04.2016 г.

УДК: 631.14:636.22/.28(476)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. В. ГРИБОВ, старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SPECIALIZED BEEF CATTLE BREEDING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

A. V. GRIBOV, senior lecturer at Belarusian State Agricultural
Academy

Для производства говядины используют животных всех пород крупного рогатого скота, однако наиболее эффективно использовать корма и трансформировать их в наиболее высококачественное мясо способны животные специализированных мясных пород. Специализированным мясным породам крупного рогатого скота в последнее время уделяется большое внимание практически во всех странах мира, поскольку животные этих пород обладают рядом ценных хозяйственно-биологических и технологических особенностей по сравнению со скотом молочного и молочно-мясного направления продуктивности.

Специализированное мясное скотоводство обеспечивает около 55 % мирового производства говядины. В США мясной скот в структуре поголовья крупного рогатого скота занимает 78 % Канада – 85 %, Австралии – 92 %. Не

For beef production they use animals of all breeds of cattle, but animals of specialized beef breeds are the most efficient in using feeds and transforming them into the most high-quality meat. Specialized meat breeds of cattle have recently been given a lot of attention in almost all countries of the world, as the animals of these breeds have a number of valuable economic-biological and technological characteristics as compared with milk cattle and milk-meat cattle. Specialized cattle breeding accounts for about 55% of world beef production. In the US beef cattle occupies 78% in the structure of cattle, in Canada – 85%, Australia – 92%. No less intensively they are developing meat cattle breeding also in European countries: in France, the number of cattle of meat breeds in the general population is 46%, in Great Britain – 39%, in Italy – 24%, in Belarus beef cattle is only 1.5-2.0%. In Belarus, the production of cattle meat in agricultural

менее интенсивно развивается мясное скотоводство и в европейских странах: во Франции численность скота мясных пород в общем поголовье составляет 46 %, Великобритании – 39 %, Италии – 24 %, в Республике Беларусь мясной скот составляет всего 1,5–2,0 %. В Республике Беларусь производство мяса крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях является убыточным, для преодоления сложившейся негативной ситуации необходимо не только совершенствовать имеющуюся систему выращивания и откорма скота, но также развивать специализированное мясное скотоводство.

organizations is unprofitable, and to overcome the current negative situation it is necessary not only to improve the existing system of rearing and fattening of cattle, but also to develop specialized beef cattle breeding. is unprofitable, to overcome the current negative situation, it is necessary not only to improve the existing system of rearing and fattening of cattle, but also to develop the specialized beef cattle.

Введение. Анализ мирового опыта показывает, что удовлетворение платежеспособного спроса на говядину в полном объеме невозможно без ускоренного развития специализированного мясного скотоводства. В западных странах молочное скотоводство намного раньше, чем в нашей стране, перешло на интенсивный путь развития и поэтому одновременно с сокращением поголовья молочных коров увеличивали число мясных коров в пропорции 1: 1.1–1,2 [4, 9].

При откорме мясных животных у большинства специализированных пород 75–80 % жира откладывается в туше в виде полива между мышцами и внутри мышц, образуя так называемое «мраморное» мясо. Большое количество межмышечного и внутримышечного жира делает мясо питательнее, калорийнее и повышает вкусовые качества. У молочного скота большая часть жира образует полив с наружной и внутренней сторон туши, что требует дополнительных затрат на их удаление в процессе кулинарной обработки [3, 5].

В Беларуси «мраморная» говядина – это говядина первой категории, полученная от молодняка крупного рогатого скота мясных пород, выращенного по специальной технологии. Свое название она получила благодаря равномерным внутримышеч-

ным жировым прожилкам, которые после охлаждения мяса на разрезе напоминают структуру мрамора.

В Японии цена за килограмм «мраморной» говядины, полученной по специальной технологии, может достигать 500 долл., в странах Евросоюза при обычных условиях выращивания она стоит 15–40 евро, в России – 6–15 долл. Действовавшие же в нашей стране до недавнего времени закупочные цены на мясной скот не покрывали затрат на содержание коров и выращивание мясного молодняка. Только в 2012 г. закупочные цены на говядину, полученную от мясных пород скота, были пересмотрены (она стала значительно дороже «молочной говядины») и приблизились к среднеевропейскому уровню соотношения цен между говядиной от разных пород, к примеру, во Франции ее цена отличается в два и более раза [10].

Основная часть. Анализ развития современного мирового скотоводства показывает, что процесс интенсификации молочного скотоводства и рост молочной продуктивности коров во многих странах вначале сопровождаются стабилизацией молочного стада, а затем постоянным его сокращением, что приводит к уменьшению поголовья на откорме, следовательно, уменьшению объемов производства говядины.

Это обуславливает необходимость развития специализированного мясного скотоводства как дополнительного источника производства говядины в республике.

Новые принципы в оценке пород, накопленные экспериментальные и производственные данные об их использовании в различных регионах мира приобретают особую актуальность в выборе пород для разведения и создания отрасли мясного скотоводства в нашей республике. При этом следует учитывать, что все условия для развития специализированного мясного скотоводства в Республике Беларусь имеются [7].

Развитие специализированного мясного скотоводства предусматривает значительно более полное и сбалансированное использование имеющихся в республике ресурсов – земли, рабочей силы, кормовых ресурсов.

Главное требование, предъявляемое к сельскохозяйственным организациям, нацеленным на развитие специализированного мясного скотоводства, – экономическая устойчивость, наличие не одной, а нескольких рентабельных отраслей для покрытия затрат на первоначальном этапе разведения необходимого количества маточного поголовья.

Актуальным является вопрос о территориальном размещении предприятий, планирующих заниматься специализированным мясным скотоводством. Неправильный выбор места может привести к недоиспользованию производственных ресурсов, высоким издержкам при транспортировке, отсутствию перерабатывающей инфраструктуры, увеличению сроков поставки, что в свою очередь может привести к убыточному ведению отрасли.

Проведенные исследования показали, что товарные хозяйства целесообразно размещать в отдаленных районах с невысокой распаханностью земель и обеспеченностью трудовыми ресурсами. Товарное мясное скотоводство не требует крупных капитальных вложений, сложного технического оборудования, высокой квалификации обслуживающего персонала.

Нами проведен анализ возможного территориального сосредоточения специализированного мясного скотоводства по районам республики с учетом следующих факторов: балл плодородия пашни; балл плодородия луговых угодий; урожайность зерновых и зернобобовых; площадь кормовых культур; наличие специализированного мясного скота в сельскохозяйственных организациях; наличие свободных производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий; наличие транспортной сети.

Территория Гомельской и Брестской областей в районе р. Припять занимает значительную часть двух южных областей страны. Особенностью данного региона является большое количество лугов и пастбищ, высокая степень риска возделывания растениеводческой продукции из-за частых заморозков в поздний весенний, ранний летний и ранний осенний периоды.

В целом климатические условия данного региона весьма благоприятны для развития специализированного мясного скотоводства. Развитие отрасли в этом регионе, как и в целом по стране,

должно осуществляться не только за счет закупа чистопородного скота, но и путем создания массивов помесных мясных стад на основе скрещивания низкопродуктивных коров молочного и комбинированного направления продуктивности с быками мясных пород, а также создания новых мясных пород. Также следует отметить, что Витебская область отличается невысоким плодородием пашни, относительно холодным климатом и мелкоконтурностью сельскохозяйственных угодий, что негативно влияет на эффективность ведения отрасли растениеводства.

Еще одним регионом, в котором потенциально эффективно заниматься специализированным мясным скотоводством, является восточная часть Могилевской области. В данном регионе низкий балл пашни и невысокая урожайность зерновых и зернобобовых культур.

Данные показатели позволяют нам сделать заключение, что предпосылки к развитию специализированного мясного скотоводства, с позиции использования низкопродуктивных земель и других факторов, в этих регионах одни из наилучших в республике.

В результате проведенного анализа и с учетом принципа географической компактности нами определены следующие по приоритетности регионы для развития специализированного мясного скотоводства, в которых имеются наилучшие условия.

Первая категория регионов: I регион – Лунинецкий, Пинский и Столинский районы; II регион – Житковичский, Мозырский, Петриковский и Наровлянский районы.

Вторая категория регионов: III регион – Витебский, Лиозненский и Сенненский районы; IV регион – Миорский, Глубокский, Шарковщинский и Браславский районы.

Третья категория регионов: V регион – Костюковичский, Климовичский, Хотимский и Краснопольский районы (табл. 1).

**Таблица 1. Классификация регионов для развития
специализированного мясного скотоводства**

Район	Балл плодородия пашни	Балл плодородия луговых улучшенных	Балл плодородия луговых естественных	Наличие кормов, тыс. т к. ед.	Количество кормов на усл. гол., ц	Урожайность зерновых и зернобобовых, ц/га	Посевная площадь кормовых культур, тыс. га	Количество специализированного мясного скота, гол.	Количество маточного поголовья, гол.
I регион									
Столинский	30	32	22	102	18,6	30	21	6547	1573
Пинский	29	26	17	131	19,5	27	33		
Лунинецкий	28	24	11	54	16,4	26	21		
II регион									
Петриковский	26	22	18	55	18,6	24	25	4721	2097
Мозырский	27	22	16	98	24,6	27	11		
Наровлянский	27	23	18	14	18,7	23	7		
Житковичский	28	26	18	52	23,7	27	19		
III регион									
Витебский	26	26	12	75	8,1	27	20	1547	451
Лиозненский	26	24	14	30	14,6	25	11		
Сенненский	26	27	15	40	18,3	21	17		
IV регион									
Миорский	27	27	15	51	18,6	26	14	1721	501
Глубокский	27	28	15	52	11,5	25	10		
Браславский	25	27	14	39	13,7	20	17		
Шарковщинский	28	29	14	38	16,3	25	11		
V регион									
Краснопольский	28	25	12	17	29,4	29	4	-	-
Костюковичский	26	22	12	37	22,2	30	11		
Хотимский	29	23	13	27	16,3	29	10		
Климовичский	29	26	13	29	14,5	30	16		
В среднем по республике	32	27	15	x	16,2	32	x	x	x

Примечание. Составлено автором на основании источников [6, 8].

Выделенные регионы являются приоритетными для развития специализированного мясного скотоводства. Балл плодородия пашни и урожайность зерновых и зернобобовых в этих регионах

значительно ниже, чем в среднем по республике, разница по отдельным районам достигает 25–30 %.

Особенностью первых четырех регионов является наличие в них поголовья специализированного мясного скота, т. е. в данных регионах имеется опыт по развитию отрасли. Имеющаяся площадь кормовых культур, а также обеспеченность кормовыми ресурсами поголовья позволит в полной мере обеспечить специализированное мясное скотоводство дешевым кормом, что в условиях развития отрасли на основе ресурсосбережения является определяющим фактором.

На рисунке представлены оптимальные районы для развития специализированного мясного скотоводства в Республике Беларусь.

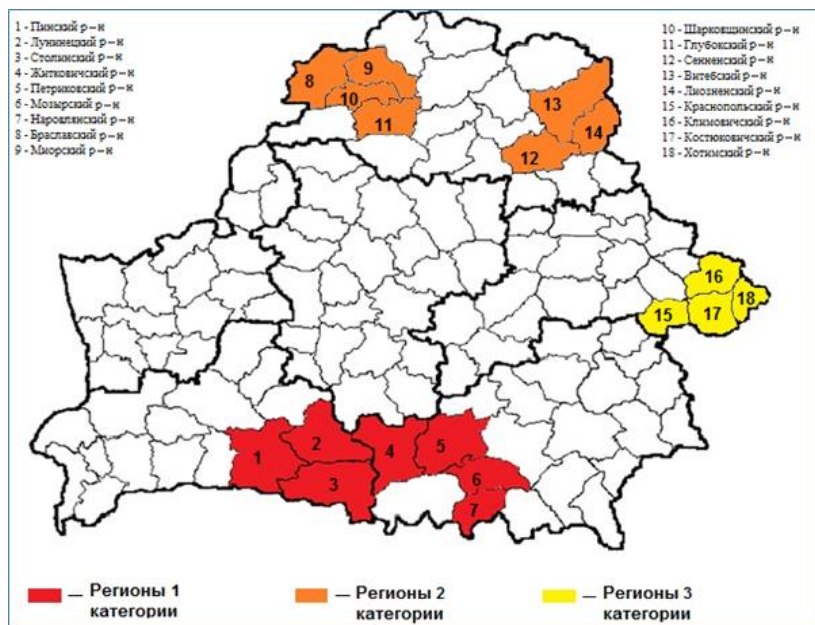


Рис. Оптимальные районы для развития специализированного мясного скотоводства в Республике Беларусь

Примечание. Разработано автором.

Красным цветом выделены наиболее оптимальные районы для развития специализированного мясного скотоводства, оранжевым – районы, в которых имеются благоприятные условия для развития специализированного мясного скотоводства, и желтым – потенциально возможные районы для развития мясного скотоводства, однако в которых существуют незначительные ограничения.

В настоящее время общее поголовье скота мясных пород и помесей в Беларуси составляет 73578 голов, большая часть поголовья чистопородного мясного скота содержится в хозяйствах зоны Белорусского Полесья – Брестской и Гомельской областей.

Основополагающим звеном в воспроизводстве мясного скота в республике должно стать искусственное осеменение коров и телок. Для осеменения имеющегося чистопородного скота в государственных племенных предприятиях этих областей имеется 33370 доз семени абердин-ангусов, 79603 семени доз лимузинов и 1125 доз семени шароле. Исходя из имеющегося потенциала спермопродукции, поголовье специализированного мясного скота за два–три года можно увеличить на 65–70 % [2].

Товарное мясное скотоводство можно организовать не только в специализированных организациях, но и на отдельных фермах в составе крупных хозяйств, специализирующихся на производстве молока.

Ресурсы, которые не используются в настоящее время в молочном скотоводстве, могут стать основой создания мясного скотоводства. Пустующие животноводческие помещения следует реконструировать для размещения мясного скота. Молочный скот, имеющий низкую продуктивность, может быть задействован для получения гибридных телят.

Для хозяйств, планирующих развивать специализированное мясное скотоводство, следует предусмотреть ежегодное субсидирование на эти цели. Размеры дотаций из бюджета должны быть такими, чтобы доходность мясного скотоводства не оказалась значительно ниже, чем молочного. Для этого необходимо на уровне правительства выделять целевые льготные кредиты на удешевление не менее 50 % стоимости приобретаемой нетели [1].

Государственную поддержку, согласно нашим исследованиям, целесообразно осуществлять по следующим направлениям:

- содержание маточного поголовья крупного рогатого скота мясных пород;
- производство на убой крупного рогатого скота мясных пород;
- создание и технологическая модернизация откормочных организаций.

Для организации предприятий специализированного мясного скотоводства необходима соответствующая информационная поддержка, т. е. должны быть изложены требования, предъявляемые к ним, и объемы планируемой государственной поддержки для вновь организуемой отрасли. Необходимо оказывать консультационную помощь специалистам хозяйства при разработке производственной и селекционной программ. Особую роль здесь играет внедрение систем менеджмента качества, с помощью которых можно проследить происхождение мяса крупного рогатого скота при его реализации, а также внести вклад в усиление доверия потребителей к говядине белорусского производства.

Заключение. Развитие специализированного мясного скотоводства позволит отказаться от существующего убыточного производства мяса крупного рогатого скота, а также будет способствовать рациональному использованию ресурсов через масштабное внедрение ресурсосберегающих технологий в мясном скотоводстве. Увеличение объемов производства мяса крупного рогатого скота позволит загрузить производственные мощности мясоперерабатывающих предприятий, что благодаря эффекту масштаба производства позволит снизить себестоимость готовых мясных продуктов и в конечном итоге приведет к главной цели функционирования мясного подкомплекса – обеспечению платежеспособного спроса населения на разнообразную по ассортименту высококачественную мясную продукцию.

Список литературы

1. Грибов, А. В. Новые подходы к развитию специализированного мясного скотоводства в Республике Беларусь / А. В. Грибов // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. / Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки, 2015. – С. 76–78.

2. Лобан, Р. В. Племенное мясное скотоводство – важный путь развития отрасли / Р. В. Лобан, И. П. Янель, Ю. Н. Горлов // Рациональное использование пойменных земель: материалы науч.-практ. семинара, ГПУ «Национальный парк «Припятский» / Нац. акад. наук Беларуси. – Минск: РУП «Минсктиппроект», 2013. – С. 125–128.

3. Мясные породы скота [Электронный ресурс] / Мясное и молочное скотоводство. – Режим доступа: http://skotovodstvo.blogspot.com/2009/12/blog-post_02.html. – Дата доступа: 12.03.2016.

4. Развитие мясного скотоводства в России на 2009–2012 годы [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – / Режим доступа: <http://www.mcx-ra.ru/images/docs/AIINPA/FCP494.pdf>. – Дата доступа: 03.01.2016.

5. Савельев, В. И. Скотоводство: курс лекций / В. И. Савельев. – Горки: БГСХА, 2010. – 370 с.

6. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2014. – 371 с.

7. Модернизированная энергосберегающая технология производства говядины: метод. рекомендации / А. С. Скакун [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 20 с.

8. Статотчетность [Электронный ресурс] / УП «ГИВЦ Минсельхозпрод». – Режим доступа: http://www.givc.by/?q=buh_update. – Дата доступа: 15.03.2016.

9. Субсидии на поддержку мясного скотоводства [Электронный ресурс] / Главное управление сельского хозяйства Алтайского края. – Режим доступа: http://altagro22.ru/management/docs/?ELEMENT_ID=52469. – Дата доступа: 13.03.2016.

10. Элитное мясо [Электронный ресурс] / Новостной портал. – Режим доступа: <http://www.ps24.by/news/item/companynews/elitnoemyaso>. – Дата доступа: 23.12.2015.

Информация об авторе

Грибов Андрей Владимирович – старший преподаватель кафедры управления учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»; Информация для контактов: тел.: 8-029-588-53-21; e-mail: mr.andrey.gribov@yandex.ru;

Материал поступил в редакцию 04.04.2016 г.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ
ОВОЩЕВОДСТВА ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА НА
ПРИМЕРЕ ОАО «ФИРМА «ВЕЙНО»»**

А. В. ГУЩА, старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**CURRENT STATE OF VEGETABLE GROWING IN
PROTECTED GROUND ON THE EXAMPLE OF THE FIRM
«VEINO»**

A. V. GUSHCHA, senior lecturer at Belarusian State Agricultural
Academy

Особое внимание в статье уделяется развитию отрасли тепличного овощеводства в Беларуси, так как овощная продукция востребована для удовлетворения внутреннего спроса населения и для реализации на внешнем рынке. Проведен факторный анализ рентабельности производства овощей защищенного грунта ОАО «Фирма «Вейно»» Могилевской области.

The article pays special attention to the development of greenhouse vegetable growing industry in Belarus, as vegetable products are in demand to meet the domestic demand of the population and for sale on the international market. We have conducted factor analysis of the profitability of greenhouse vegetables production of JSC «Firm Veino» in Mogilev region.

Введение. Овощеводство – одна из приоритетных отраслей растениеводства Республики Беларусь. Овощам принадлежит огромная, незаменимая роль в питании человека. Они являются важнейшими поставщиками витаминов С, Р, некоторых витаминов группы В, провитамина А – каротина, минеральных солей (особенно солей калия), ряда микроэлементов, углеводов – сахаров, фитонцидов, способствующих уничтожению болезнетворных микробов, балластных веществ, необходимых для нормального функционирования кишечника. Решение проблемы обеспе-

чения населения овощами на протяжении всего года невозможно осуществить без овощеводства защищенного грунта [8].

В соответствии с программой развития подкомплексов плодоевощеводства и картофелеводства в Беларуси до 2020 г. планируется производство овощей в объеме 1,6 млн. тонн в хозяйствах всех категорий, из них в общественном секторе – 0,6 млн. тонн (площадь сева овощей в открытом грунте – 17 тыс. гектаров при средней урожайности 245 центнеров с гектара) [1].

Почти все тепличные комплексы являются частью крупных агропредприятий с широким ассортиментом продукции не только растениеводства в открытом грунте, но даже мясного и молочного животноводства.

Овощеводство защищенного грунта представляет собой одну из самых сложных, капиталоемких и трудоемких отраслей сельского хозяйства. Доля затрат на электроэнергию, газ, тепло и воду в затратах на производство овощей достигает 50 %.

Производство овощей защищенного грунта имеет сезонный характер. Период массового сбора овощей из защищенного грунта приходится на май–сентябрь. В это же время овощная продукция поступает из открытого грунта и личных подсобных хозяйств (ЛПХ). В период с февраля по апрель и с октября по декабрь производство овощей защищенного грунта осуществляется в меньших объемах. С декабря по январь в тепличных хозяйствах проводится стерилизация или дезинфекция грунтов в зависимости от технологии производства. В этот период в продажу поступают в основном импортные овощи [6].

Анализ источников. Овощеводство защищенного грунта является важным звеном агропромышленного комплекса и самой индустриализированной отраслью растениеводства. Перед сельскохозяйственными производителями стоит задача обеспечения населения республики тепличной овощной продукцией исходя из научно-медицинских норм ее потребления – 9–10 кг на душу населения в год [3].

По мнению Киреенко Н., овощеводству и плодоводству в Республике Беларусь придается особое значение при насыщении

потребительского рынка и обеспечении населения продуктами питания. Проведенные исследования показали, что в структуре каналов реализации овощей сокращается доля государственных закупок и значительно увеличивается доля рыночных продаж [5].

В настоящее время овощеводство защищенного грунта является наиболее энергоемкой отраслью сельскохозяйственного производства. Энергоемкость основной продукции овощеводства защищенного грунта превышает уровень энергоемкости основной продукции животноводства (мяса, молока, яиц и др.). В себестоимости продукции защищенного грунта приблизительно 50 % составляют энергозатраты [4].

По мнению Казакова О. А., овощеводство защищенного грунта имеет одну важную отличительную особенность – его продукция отличается высокой энергоемкостью. Достаточно отметить, что на обогрев 1 га зимних теплиц расходуется около 3000 тонн условного топлива в год, а на получение 1 тонны тепличной продукции расход тепловой энергии составляет 160...200 ГДж и 1,2...2,3 МВт·ч электрической энергии. Это обуславливает увеличение доли энергетических затрат в себестоимости производимой продукции овощеводства защищенного грунта [2].

Как считает Н. С. Кравцова, для развития тепличной отрасли и расширения ассортимента овощной продукции, необходимо строить новые современные тепличные комплексы, позволяющие экономить энергию, что приведет к значительному снижению себестоимости [6].

Перед тепличными хозяйствами республики стоит задача обеспечения устойчивого развития овощеводства защищенного грунта посредством повышения его эффективности на основе использования инновационных технологических решений. Одним из важных направлений является выявление и использование резервов снижения энергоемкости путем осуществления системы технических, технологических, организационных мер, направленных на совершенствование процесса производства тепличной продукции и потребления энергии [8].

Методы исследования. Для анализа рентабельности овощей защищенного грунта были использованы следующие методы: статистический, расчётно-конструктивный, аналогий, факторного анализа, абстрагирования, анализа и синтеза.

Основная часть. В Республике Беларусь основу отечественного тепличного комплекса составляют 24 агрокомбината. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2014 г. объем производства овощей защищенного грунта сельскохозяйственными организациями и фермерскими хозяйствами составил 114686 тонн. Овощные культуры выращивались на площади 1536 тыс. м². Средняя урожайность овощей в стране составила 44 кг/м² [8].

В 2015 г. в защищенном грунте произведено 122,3 тыс. тонн овощей, или 106,6 % к 2014 г. Производство огурцов составило 54,6 тыс. тонн (110 %), помидоров – 66,5 тыс. тонн (103,7 %), прочих овощей – 1,3 тыс. тонн (122,6 %).

По объему производства овощей в защищенном грунте первенство принадлежит Минской области. В 2015 г. предприятия области произведено 53,7 тыс. тонн овощей, или 43,9 % от общего объема производства в республике. На выращивании огурцов в защищенном грунте специализируются Минская область (27,1 % от общего объема производства в республике) и Гомельская (24,5 %), на выращивании помидоров – Минская область (57,5 %).

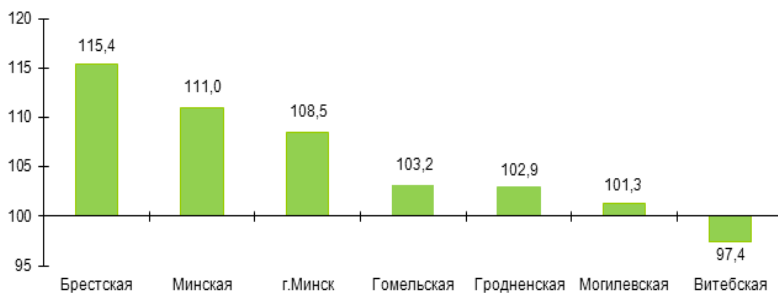


Рис. Производство овощей в защищенном грунте по областям за 2015 г. (в процентах к 2014 г.)

Наибольший темп роста объемов производства овощей защищенного грунта в 2015 г. наблюдается в Брестской области (115,4 %) и только в Витебской области производство овощей снизилось на 2,6 % [7].

В Могилевской области одним из крупнейших производителей овощей защищенного грунта является ОАО «Фирма «Вейно»». В организации имеется тепличный комбинат на площади 30 тыс. м². Данные о посевных площадях овощей защищенного грунта представлены в табл. 1.

Таблица 1. **Посевные площади овощей защищенного грунта**

Виды овощных культур	Годы					
	2012		2013		2014	
	га	%	га	%	га	%
Огурцы	2	66,7	2	66,7	1,5	50,0
Томаты	1	33,3	1	33,3	1,5	50,0
Итого	3	100	3	100	3	100

Примечание. Расчеты автора.

В защищенном грунте выращивают огурцы, которые в структуре посевной площади в 2012–2013 гг. занимали 66,7 %, и томаты, на долю которых приходилось 33,3 % посевной площади. В 2014 г. структура посевной площади закрытого грунта изменилась в сторону уменьшения посевной площади огурцов до 50,0 % и увеличения посевной площади томатов до 50,0 %.

Урожайность и трудоемкость производства овощей защищенного грунта представлены в табл. 2.

Таблица 2. **Урожайность и затраты труда на производство овощей защищенного грунта ОАО «Фирма «Вейно»»**

Виды овощных культур	Урожайность, ц/га			Затраты труда, тыс. чел. ч		
	Годы			Годы		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Огурцы	2090	1795	3080	47	43	40
Томаты	4570	5260	3180	51	54	41

Примечание. Расчеты автора.

Урожайность огурцов, выращенных в защищенном грунте, в 2014 г. по сравнению с 2012 г. выросла на 47,4 %. Урожайность томатов, наоборот, в 2014 г. снизилась по сравнению с 2012 г. на 30,4 %, однако наблюдалось повышение урожайности томатов в 2013 г. по отношению к 2012 г. на 15,1 %. Снижение затрат труда наблюдается по огурцам на 7 тыс. чел.·ч, по томатам – на 10 тыс. чел.·ч.

Данные о структуре себестоимости производства овощей защищенного грунта представлены в табл. 3.

Таблица 3. Структура себестоимости производства овощей защищенного грунта ОАО «Фирма «Вейно»» в 2014 г.

Статьи затрат	Огурцы		Томаты	
	млн. рублей	%	млн. рублей	%
Оплата труда с начислениями	1844	29,3	1911	29,7
Семена	75	1,2	120	1,9
Удобрения и средства защиты	469	7,5	459	7,1
Стоимость покупной теплоэнергии	2016	32,1	2009	31,2
Стоимость электроэнергии	90	1,4	90	1,4
Затраты, всего	6284	100	6443	100

Примечание. Расчеты автора.

При производстве овощей защищенного грунта наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимает стоимость покупной теплоэнергии (32,1 % – при производстве огурцов и 31,2 % – при производстве томатов). Затраты на оплату труда занимают более 29 %, удобрения и средства защиты – более 7,0 %, семена – 1,2 – 1,9 %.

В табл. 4 представлены данные о рентабельности производства овощей защищенного грунта.

Таблица 4. Рентабельность производства огурцов и томатов в условиях защищенного грунта

Показатели	Огурцы			Томаты		
	Годы			Годы		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
Количество товарной продукции, ц	4000	3280	4600	4140	4770	4700
Полная себестоимость, млн. рублей	3979	4770	7790	4226	4932	7945

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7
Выручка от реализации товарной продукции, млн. рублей	3290	3057	5149	3771	4069	4674
Прибыль (+), убыток (-), тыс. рублей	-689	-1713	-2641	-455	-863	-3271
Уровень рентабельности, %	-17,3	-35,9	-33,9	-10,8	-17,5	-41,2
Уровень товарности, %	95,7	91,4	99,6	90,6	90,7	98,5

Примечание. Расчеты автора.

Выращивание овощей в защищенном грунте не является рентабельным. При этом в течение последних трех лет наблюдается рост убытков от реализации, как огурцов, так и томатов. Уровень убыточности производства огурцов вырос с 17,3 % в 2012 г. до 33,9 % в 2014 г. Уровень убыточности производства томатов в 2014 г. увеличился до 41,2 %. Уровень товарности овощей защищенного грунта составляет более 90 %.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Факторный анализ рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднереализационных цен (Ц) и себестоимости (С) единицы продукции. Таким образом, факторная модель имеет следующий вид:

$$P_i = \frac{(C_i - C_i)}{C_i} \times 100.$$

Результаты факторного анализа представлены в табл. 5.

Таблица 5. Влияние факторов на изменение рентабельности (убыточности) овощей защищенного грунта

Вид продукции	Средняя цена реализации (Ц), тыс. рублей/т		Себестоимость (С), тыс. рублей/т		Рентабельность (убыточность), %		Изменение, +, -, п. п.		
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	Всего	В том числе за счет	
								Ц	С
Огурцы	9320,1	11193,5	14542,9	16934,8	-35,9	-33,9	+2	+16,1	-14,1
Томаты	8530,4	9944,7	10339,6	16904,3	-17,5	-41,2	-23,7	+15,2	-38,9

Примечание. Расчеты автора.

Изменение рентабельности производства огурцов за счет изменения цены рассчитывается как

$$\Delta P_{ц} = \frac{(Ц_{2014} - C_{2013})}{C_{2014}} - \frac{(Ц_{2013} - C_{2013})}{C_{2013}} = \frac{(11193,5 - 14542,9)}{16934,8} - \frac{(9320,1 - 14542,9)}{14542,9} = -19,8 - (-35,9) = 16,1.$$

Изменение рентабельности производства огурцов за счет изменения себестоимости рассчитывается как

$$\Delta P_{ц} = \frac{(Ц_{2014} - C_{2014})}{C_{2014}} - \frac{(Ц_{2014} - C_{2013})}{C_{2014}} = \frac{(11193,5 - 16934,8)}{16934,8} - \frac{(11193,5 - 14542,9)}{16934,8} = -33,9 - (-19,8) = -14,1.$$

Таким образом, снижение убыточности производства огурцов на 16,1 % состоит за счет роста цены реализации 1 т огурцов. Однако за счет увеличения себестоимости огурцов уровень убыточности увеличивается на 14 п.п. В целом же уменьшение убыточности за 2013–2014 гг. составляет 2 п.п. (16,1 – 14,1).

Изменение рентабельности производства томатов за счет изменения цены рассчитывается как

$$\Delta P_{ц} = \frac{(Ц_{2014} - C_{2013})}{C_{2014}} - \frac{(Ц_{2013} - C_{2013})}{C_{2013}} = \frac{(9944,7 - 10339,6)}{16904,3} - \frac{(8530,4 - 10339,6)}{10339,6} = -2,3 - (-17,5) = 15,2.$$

Изменение рентабельности производства томатов за счет изменения себестоимости рассчитывается как

$$\Delta P_{ц} = \frac{(Ц_{2014} - C_{2014})}{C_{2014}} - \frac{(Ц_{2014} - C_{2013})}{C_{2014}} = \frac{(9944,7 - 16904,3)}{16904,3} - \frac{(9944,7 - 10339,6)}{16904,3} = -41,2 - (-2,3) = -38,9.$$

Снижение убыточности производства томатов на 15,2 % состоит за счет роста цены реализации 1 т томатов. Однако за счет увеличения себестоимости томатов уровень убыточности увеличивается на 38,9 п.п. В целом же рост убыточности за 2013–2014 гг. составляет 23,7 п.п. (15,2 – 38,9).

Заключение. Таким образом, в ОАО «Фирма «Вейно»» производство овощей защищенного грунта является убыточным. В

результате проведенного факторного анализа рентабельности овощей защищенного грунта, можно сделать вывод, что основной причиной роста убыточности является превышение темпов роста себестоимости над темпами роста цены реализации овощей.

Список литературы

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 11 мар. 2016 г., № 196 // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mshp.gov.by/programms/a868489390de4373.html#podprogramma1>. – Дата доступа: 3.04.2016.
2. Казаков, О. А. Модели управления энергопотреблением на предприятии овощеводства защищенного грунта / О. А. Казаков, Е. М. Карпенко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rep.polesu.by/bitstream/112/8721/1/61.pdf>. – Дата доступа: 3.04.2016.
3. Карбанович, Т. М. Эффективность производства овощей в энергообеспечивающих зимних теплицах / Т. М. Карбанович // Проблемы управления. – 2011. – №3 (40). – С. 61 – 63.
4. Карпенко, Е.М. Анализ динамики энергозатрат на производство овощей защищенного грунта в тепличных хозяйствах Гомельской области / Е. М. Карпенко, О. А. Казаков // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/106996A5.pdf>. – Дата доступа: 3.04.2016.
5. Киреенко, Н. Развитие региональных продуктовых рынков Беларуси в контексте совершенствования сбытовой системы / Н. Киреенко, И. Никитина, Л. Вероха, А. Бартош // Аграрная экономика. – №2 (225). – 2014. – С. 2–17.
6. Кравцова, Н. С. Тенденции развития тепличной отрасли в Республике Беларусь / Н. С. Кравцова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/12057.pdf?sequence=1>. – Дата доступа: 3.04.2016.
7. О производстве овощей в защищенном грунте в Республике Беларусь за 2015 год [Электронный ресурс]: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/selskoe-hozyaistvo/operativnaya-informatsiya_9/o-proizvodstve-ovoshchey-v-zashchishchennom-grunte-v-respublike-belarus-za-2015-god/. – Дата доступа: 3.04.2016.
8. Романова, С. Ш. Факторы устойчивого развития овощеводства защищенного грунта / С. Ш. Романова // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов IX международной научно-практической конференции. – Пинск, 2015. – С. 173–174.

Информация об авторе

Гуца Алла Викторовна – старший преподаватель кафедры экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе, учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел.: +375259750024; e-mail: ala_gushcha@tut.by.

Материал поступил в редакцию 20.04.2016 г.

МОТИВАЦИЯ И МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА: СОСТАВ И СТРУКТУРА

П. В. ГУЩА, кандидат экономических наук
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

MOTIVATION AND MATERIAL LABOUR INCENTIVES: COMPOSITION AND STRUCTURE

P. V. GUSHCHA, Candidate of economic sciences at Belarusian
State Agricultural Academy

В статье уточнены и дополнены теоретические положения материального стимулирования: разграничено двоякое толкование термина «мотив», где в узком смысле мотив представляет внутреннее психическое состояние человека, а в широком – мотивационную среду, включающую, помимо вышеназванного, и внешние обстоятельства, в которых находится человек (система ценностей в обществе, взаимоотношения с окружающими людьми, условия труда и жизни, стимулы); установлены взаимосвязи между потребностями, интересами, мотивами, стимулами и мотивационной средой; уточнена классификация стимулов.

The article clarified and supplemented theoretical principles of material incentives: specified ambiguous term «motive», where in the narrow sense the motif is an internal mental state, and in a wide sense – motivational environment that includes, in addition to the above, also external circumstances of a person (the system of values in society, relationships with others, working and living conditions, incentives). We have established the relationship between the needs, interests, motivations, incentives and motivational environment; refined incentives classification.

Введение. Проблема стимулирования и мотивации труда имеет особую значимость на современном этапе развития экономики Республики Беларусь. Однако в экономической науке существуют различия в концептуальном разграничении этих понятий. Также не установлены взаимосвязи между потребно-

стями, интересами, мотивами, стимулами и мотивационной средой.

Анализ источников. Впервые термин «мотивация» употребил А. Шопенгауер в своей статье «О четвероюм корне закона достаточного основания» [1]. Сегодня этот термин понимается разными учёными неодинаково.

Мотив (от лат. *movere* – приводить в движение, толкать, и от франц. *motif* – побуждение) [2] – это материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности. Мотив представлен субъекту в виде специфических переживаний, характеризующихся либо положительными эмоциями от ожидания достижения данного предмета, либо отрицательными, связанными с неполнотой настоящего положения. Для осознания мотива требуется внутренняя работа [3].

Мотив – это побудительный повод к действию, к которому человека побуждает многое: потребности, интересы, стимулы, цели, идеи, ценности и т.д. [4].

Для экономики важен механизм мотивации и стимулирования трудовой активности. Человеческую деятельность могут определять различные мотивы. Существует множество явлений, процессов и предметов, обладающие мотивационным эффектом, которые сами по себе достаточно сложные и могут воздействовать на человека комплексно.

Деятельность людей, поступающих рационально, обусловлена мотивом выгоды, то есть денежным вознаграждением. Виды и формы мотивов зависят от исторического развития общества, менталитета, принадлежности к тому или иному слою, от самой личности в конкретных обстоятельствах, от чего зависит структура и иерархия ценностей, что в свою очередь, предопределяет уникальный набор потребностей [5].

Также необходимо отметить, что мотивы представляют собой лишь одну из категорий факторов, вызывающих определённое поведение человека. Невозможно определённо точно сказать, какой мотив обуславливает конкретное действие человека, так как одно и то же действие может быть вызвано несколькими совершенно разными факторами. На поведение человека, поми-

мо мотивов, оказывают влияние ценности. Многие учёные в связи с трудностью отделить мотивы от других психологических характеристик стали их классифицировать.

Одним из крупных учёных, который классифицировал мотивы, является У. Макдугалл [6]. Он обосновал, что определённые поведенческие склонности передаются по наследству, обладают инстинктивной природой и присутствуют в каждом человеке. Он выделил три компонента инстинкта: склонность к выборочному восприятию определённых стимулов (например, голодный человек в первую очередь в любой ситуации будет замечать съедобные предметы); эмоциональное возбуждение, которое возникает при восприятии необходимого объекта; и активация склонности добиваться достижения цели.

У. Макдугалл считал, что у каждого человека существуют определённые врождённые механизмы, связывающие действия человека с эмоциональным возбуждением, которые приводят его к целенаправленной активности. Готовность человека к такой активности он называл инстинктом (мотивом). По его мнению, другие виды активности, которые не вызывают у человека эмоционального возбуждения, не могут являться инстинктами (мотивами).

В отличие от У. Макдугалла, который сопоставлял мотивы с формами нормального поведения людей, другие учёные рассматривали мотивы как факторы ненормального, или необычного поведения людей.

Одним из таких учёных являлся З. Фрейд [7]. Он считал, что человек нуждается только в получении сексуального удовлетворения, выражении своей агрессивности, смягчении своей тревоги и страданий, которые возникают при конфликте первых двух влечений с требованиями общества.

К. Юнг [8], один из первых сторонников З. Фрейда, пришёл в дальнейшем к другой точке зрения на сущность человеческих мотивов. Он, в отличие от З. Фрейда, отрицал существование базовых мотивов человека, за исключением инстинктивного стремления к самореализации.

А. Адлер [9], сторонник З. Фрейда, утверждал, что мотив власти в человеке более важный, нежели сексуальное влечение.

К. Хорни [10], последователь З. Фрейда, сделал акцент на значимости в мотивации людей тревоги. Он утверждал, что в основе каждого мотива в любом случае лежит тревога. Г. Салливан [11] поддерживал данный подход. По его мнению, самым важным источником тревоги является психическое напряжение, которое передается младенцу от своей матери.

В отличии от З. Фрейда и его последователей, обращавшие внимание только на негативные мотивы, которые противоречат друг другу и требованиям общества, К. Роджерс [12] обращает внимание на наличие основополагающего позитивного мотива. Этим мотивом он считал потребность в самореализации. Ещё одним сторонником позитивной точки зрения на исследование мотивов является А. Маслоу [13]. Он утверждал, что в каждом человеке заложен базовый импульс к развитию. Самым известным вкладом А. Маслоу в теорию мотивации была иерархическая классификация человеческих потребностей, которая началась с базовых физиологических потребностей и заканчивалась потребностями в самореализации.

Ни один из вышеперечисленных учёных не смог исследовать мотивы системно, измерить их. Первым учёным, который попытался измерить мотивы, был У. Г. Шелдон [14]. Он утверждал, что некоторые черты темперамента человека, имеющие мотивационное значение, зависят от человеческого телосложения. Телесную конституцию человека он предлагал оценивать с помощью трёх критериев: по степени доминирования жировой прослойки, мышечной массы, нервной ткани.

Г. Мюррей [15] осуществил системный подход к измерению человеческих мотивов. Он был первым учёным, которого интересовало толкование и измерение мотивов, противоположным привычкам или умениям человека. Он подчёркивал, что мотивы проявляются самым разным образом и их измерение следует производить многочисленным набором методов и инструментов, начиная с анализа автобиографий и заканчивая использованием тестов, которые позволяют измерить чувства людей.

Г. Мюррей, в отличие от предшественников, не сводит все человеческие потребности к одной базовой мотивационной диспозиции (потребность к самореализации у А. Маслоу) или двум – трём как у З. Фрейда (секс, агрессия и тревога). Он выделил множество человеческих мотивов, три из которых подверглись масштабным исследованиям. Это мотивы достижения (какой-либо цели), аффилиации (стремление быть в обществе других, заводить дружбу и испытывать привязанность к людям) и власти. Г. Мюррей первый из учёных решил проблему измерения силы индивидуальных мотивов с помощью консилиума экспертов. Данный метод получил название рейтингового исчисления. Р. Кеттелл [16] при измерении силы человеческих мотивов использовал факторный анализ.

Методы исследования. Для анализа состава и структуры мотивации и материального стимулирования труда нами использовались следующие методы: аналогий, абстрагирования, анализа и синтеза и др.

Основная часть. Нами различается понятие «мотив» в узком и широком смыслах. В узком смысле мотив – это внутреннее психическое состояние человека, побуждающее его к действию.

В широком смысле мотив – это не только внутреннее психическое состояние человека, но и вся мотивационная среда, которая представляет собой конкретные внешние обстоятельства, в которых находится человек.

Обобщение взглядов отечественных и зарубежных учёных позволило нам представить структуру мотивационной среды в виде схемы (рис. 1).

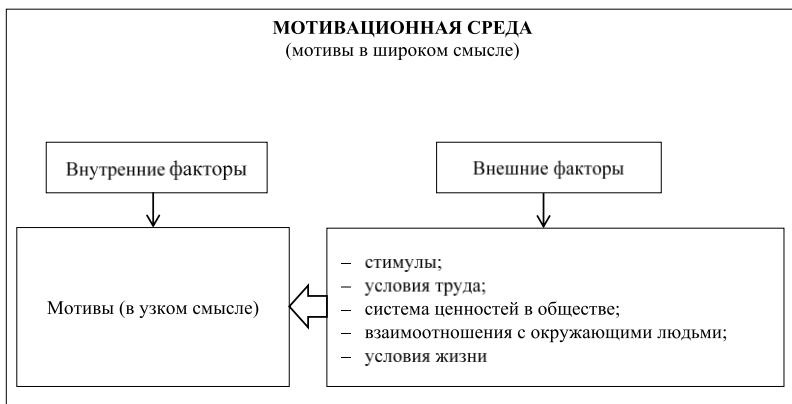


Рис. 1. Структура мотивационной среды

Примечание. Схема разработана автором.

Мотивы, как побуждения к деятельности, связаны с удовлетворением потребностей человека.

Потребность – внутреннее состояние психического или функционального ощущения недостаточности чего-либо [3].

Потребности человека образуют иерархическую систему, где каждая потребность имеет свой уровень значимости. По мере их удовлетворения они уступают первенство другим потребностям.

Потребности – это наиболее абстрактное понятие в ряду движущих сил и явлений, которые приводят человека к трудовой деятельности. Потребность вызывает у человека мысленный образ того блага, которое могло бы её удовлетворить и тем самым толкает человека к созданию и поиску его. Следовательно, потребность выступает объективным основанием действия.

В результате осознания потребностей появляется интерес, как основной двигатель деятельности людей. Именно интерес в конкретных обстоятельствах формирует мотив и побуждает человека к непосредственным действиям.

Таким образом, мотив в данной логической схеме выступает в качестве внутреннего непосредственного побудителя человека к трудовому действию (рис. 2).



Рис. 2. Причинно-следственные взаимосвязи категорий, предшествующих понятию «трудовые действия»

Примечание. Схема разработана автором.

Обобщение литературных источников [17–20] позволяет выделить следующие функции мотивов: мобилизирующую (мотив мобилизует и побуждает конкретного человека на непосредственные действия); смыслообразующую (мотив придает действиям человека смысл и определяет их субъективную значимость); опосредующую (мотив объединяет внутренние и внешние побудители к действию); ориентирующую (мотив ориентирует человека в конкретной ситуации при выборе вариантов возможных действий).

Совокупность мотивов составляет мотивационную систему, в которой выделяются следующие основные компоненты: мотивационная ситуация, мотивационный механизм, сам мотив.

Мотивационная ситуация представляет собой комплекс конкретных условий в рамках мотивационной среды, исходя из которых у человека формируется определённый мотив.

Стимулы – это внешние обстоятельства, которые имеют значимость для человека. Они могут быть положительными и отрицательными (рис. 3).

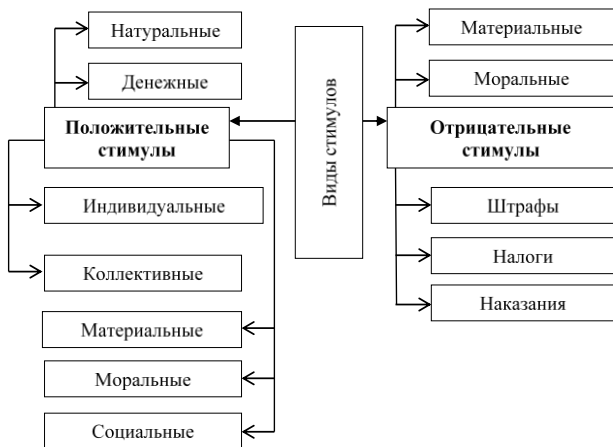


Рис. 3. Стимулы трудовой активности

Примечание. Схема разработана автором.

Вопросу повышения роли социально-экономических факторов в структуре системы стимулирования труда работников в сельском хозяйстве уделяется самое пристальное внимание со стороны высшего руководства страны.

Значимость вопроса влияния социально-экономических факторов на эффективность сельскохозяйственного производства определяется двумя важными положениями. Во-первых, это то, что данный вопрос является составной частью процесса мотивации и стимулирования труда. Во-вторых, для работников сельского хозяйства характерно наибольшее воздействие на их мотивирование к труду социально-экономических факторов, а среди них, в первую очередь, – материального стимулирования, подавляющую долю в котором занимает денежное вознаграждение за труд.

С понятием «мотивация» тесно связан термин «стимулирование». Но стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Стимулирование – это одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Стимулирование относится к методам опосредованной мотивации, которое отличается влиянием на ситуацию, в которой находится работ-

ник. В практике управления в современных условиях одним из распространённых его видов является материальное стимулирование, роль которого исключительно велика. Под материальным стимулированием нами понимается совокупность разрабатываемых управленческими структурами средств и мер по увязке результатов производственной деятельности и вознаграждения работников, направленных на достижение высоких конечных результатов, на основе использования материальных интересов: личных, коллективных и общественных.

В свою очередь среди факторов эффективности сельскохозяйственного производства материальное стимулирование и условия труда оказывают определяющее влияние на активизацию личностного фактора человеческой деятельности.

Внешние побуждения к труду, или стимулы, можно классифицировать по-разному. Относительно изучаемой проблемы представляется целесообразным рассматривать организационно-управленческие, социально-экономические и морально-психологические способы стимулирования труда.

Последние две группы способов, с точки зрения функционирования стимуляционно-мотивационного механизма, наиболее значимы. Проследить социально-экономические факторы мотивации труда можно на примере пирамиды иерархии потребностей А. Маслоу.

Однако необходимо отметить, что в условиях стран с переходной экономикой работников сельского хозяйства больше всего интересует заработная плата, которая является основной составляющей их материального стимулирования. Существует множество вариантов форм оплаты труда. Экономисты придерживаются различных точек зрения относительно их применения в сельскохозяйственном производстве. Делаются также попытки решить вопросы оплаты труда методами математического моделирования, где реализуются многосложные факторные связи и критерии, которые позволяют формализовать и рассчитывать на компьютере фонд заработной платы и уровень оплаты труда.

Чтобы поддержать у работника стремление не только сохранить, но и приумножить достигнутые результаты, в системе ма-

териального стимулирования важная роль отводится выплате премий. Система премирования строится так, чтобы в ней были увязаны размеры стимулирующих выплат (премий) и конкретные результаты деятельности работника и организации в целом.

Использование дорогого труда может приносить прибыль, что опровергает тезис о дешёвом труде как источнике высокой рентабельности. Низкооплачиваемый труд в силу своей более низкой производительности может оказаться более дорогим на единицу продукции. Низкий уровень заработной платы снижает для организаций стимулы к повышению технического уровня производства как следствия относительной дешевизны рабочей силы; приводит к сокращению поступлений в бюджет и социальные фонды; обуславливает низкий реальный доход населения и, соответственно, накопление, ограничение спроса на товары и услуги, снижение экономической безопасности страны и тормозит устойчивое человеческое развитие. Высокая оплата труда стимулирует развитие производства. Значительная доля затрат на оплату труда в себестоимости и высокие расходы на заработную плату относительно прибыли побуждают предприятия к более рациональному использованию трудовых ресурсов. Высокая доля оплаты труда в валовом внутреннем продукте обеспечивает достаточный спрос и стимулирует развитие производства товаров и услуг.

Заключение. Таким образом, обобщение изложенного, позволяет сделать следующие выводы.

1. Мотив в узком смысле слова – это внутреннее психическое состояние человека; в широком – вся мотивационная среда, включающая и внутреннее состояние человека, и внешние обстоятельства, в которых находится человек (система ценностей в обществе, взаимоотношения с окружающими людьми, условия труда и жизни, стимулы).

2. Мотивы связаны с удовлетворением потребностей человека. Потребности человека выступают объективным основанием действия и образуют иерархическую систему, где каждая потребность имеет свой уровень значимости. Осознанные потреб-

ности представляют собой интересы, которые движут отдельными людьми и целыми народами.

3. Мотив формируется у человека в рамках мотивационной среды. Важнейшими её компонентами, выступающими внешними обстоятельствами и воздействующими на мотивы, являются стимулы. Под материальным стимулированием понимается совокупность разрабатываемых управленческими структурами средств и мер по увязке результатов производственной деятельности и вознаграждения работников, направленных на выполнение поставленных целей, на основе использования материальных интересов: личных, коллективных и общественных.

4. Внешние побуждения к труду, или стимулы, представляется целесообразным классифицировать на организационно-управленческие, социально-экономические и морально-психологические группы.

5. Чтобы поддержать у работника стремление не только сохранить, но и приумножить достигнутые результаты, в системе материального стимулирования важная роль отводится выплате премий. Система премирования строится так, чтобы в ней были увязаны размеры стимулирующих выплат (премий) и конкретные результаты деятельности работника и организации в целом.

Список литературы

1. Schopenhauer, A. Ueber die vierfache Wurzel des Satzes vom zureichenden Grunde / A. Schopenhauer. – Leipzig: F. A. Brockhaus, 1864. – 151 p.
2. Душков, Б. А. Психология труда, профессиональной и организационной деятельности: словарь / Б. А. Душков, А. В. Королев, Б. А. Смирнов; под ред. Б. А. Душкова. – М.: Академический Проект, 2005. – 848 с.
3. Райзберг, Б. А. Словарь современных экономических терминов / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский. – Изд. 4-е. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
4. Лутохина, Э. А. Трудовая активность и заработная плата: науч.-метод. пособие по экон. дисц. / Э. А. Лутохина; под ред. Г. П. Никитенко. – Минск: Навука і тэхніка, 1992. – 199 с.
5. Константинов, С. А. Разграничение понятий «мотивация» и «стимулирование труда» / С. А. Константинов, П. В. Гуца // Современные технологии сельскохозяйственного производства: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф., Гродно, 27 апр., 18 мая 2012 г. : в 2 ч. / Гродн. гос. аграр. ун-т. ; отв. за вып. В. В. Пешко. – Гродно, 2012. – Ч. 2. – С. 91–94.

6. McDougall, W. An Introduction to Social Psychology [Electronic resource] / W. McDougall. – Batoche Books: Kitchener, 2001. – Mode of access: <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/mcdougall/socialpsych.pdf>. – Date of access: 17.03.2016.
7. Фрейд, З. Введение в психоанализ [Электронный ресурс] / З. Фрейд. – Алетейя СПб: СПб, 1999. – Режим доступа: http://royallib.ru/book/freyd_zigmund/vvedenie_v_psihoanaliz.html. – Дата доступа: 18.03.2016.
8. Jung, C. Instinct and the Unconscious [Electronic resource] / C. Jung // British Journal of Psychology. – 1919. – Mode of access: <http://www.the16types.info/vbulletin/content.php/204-Instinct-and-the-Unconscious-Jung>. – Date of access: 18.03.2016.
9. Адлер, А. Наука жить [Электронный ресурс] / А. Адлер // Библиотека Port-Royal. – Режим доступа: http://royallib.ru/book/adler_alfred/nauka_git.html. – Дата доступа: 14.03.2016.
10. Хорни, К. Собрание сочинений: в 3 томах / К. Хорни. – М.: Смысл, 1997. – 2 т. – 544 с.
11. Sullivan, H. S. The Interpersonal Theory Of Psychiatry [Electronic resource] / H. S. Sullivan. – Routledge: The International Behavioural and Social Sciences Library, 2001. – Mode of access: http://books.google.by/books?id=tKJh3h4sBr0C&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbg_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false. – Date of access: 18.03.2016.
12. Роджерс, К. Взгляд на психотерапию. Становление человека [Электронный ресурс] / К. Роджерс. – М.: «Прогресс», 1994. – Режим доступа: <http://bookos.org/dl/527000/83f744>. – Дата доступа: 14.03.2016.
13. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу: пер. с англ. А. М. Татлыбаевой. – СПб: Евразия, 1999. – 478 с.
14. Sheldon, W. H. The varieties of human physique: An introduction to constitutional psychology [Electronic resource] / W. H. Sheldon. – New York and London: Harper & Brothers publishers, 1942. – Mode of access: <http://archive.org/stream/TheVarietiesOfTemperamentAPsychologyOfConstitutionalDifferences/VarietiesOfTemperament#page/n5/mode/2up>. – Date of access: 19.03.2016.
15. Murray, H. A. Explorations In Personality [Electronic resource] / H. A. Murray. – New York: Oxford University press, 1938. – Mode of access: <http://archive.org/stream/explorationsinpe031973mbp#page/n7/mode/2up>. – Date of access: 19.03.2016.
16. Cattell, R. B. Meaning and measurement of neuroticism and anxiety [Electronic resource] / R. B. Cattell. – New York: The Ronald press company, 1961. – Mode of access: <http://archive.org/stream/meaningmeasureme00catt#page/n7/mode/2up>. – Date of access: 18.03.2016.
17. Концепция мотивации труда / А. М. Югай [и др.]. – М.: ВНИИЭСХ, 1996. – 50 с.
18. Базылева, М. Н. Мотивация труда: сущность, теории, модели / М. Н. Базылева. – Минск: БГЭУ, 2000. – 112 с.

19. Першукевич, П. М. Научные основы разделения, организации и мотивации труда в сельском хозяйстве: монография / П. М. Першукевич, М. З. Головатюк. – Новосибирск, 2000. – 75 с.

20. Дулевич, Л. И. Организационно-экономические факторы мотивации труда в сельском хозяйстве / Л. И. Дулевич, А. В. Микулич // Агрэкономіка. – 2000. – № 12. – С. 26–29.

Информация об авторе

Гуца Павел Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. моб. +375297460084; e-mail: paul_fastest@tut.by.

Материал поступил в редакцию 10.04.2016 г.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКА В СФЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ АПК

А. Г. ЕФИМЕНКО, доктор экономических наук, доцент
УО «Могилевский государственный университет продоволь-
ствия»

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ESTIMATION OF RISK IN THE SPHERE OF AUTO-TRANSPORT SERVICE IN AIC

A. G. EFIMENKO, doctor of economic sciences, reader at Mogilev
state university of food

Разработана методика оценки рисков в государственных автотранспортных организациях АПК и методологический подход к управлению рисками. Предложенная методика позволяет определить объем автотранспортных услуг в АПК, при которых степень воздействия риска минимальна, оценить влияние изменения объема оказываемых услуг и структуры затрат. Приведенная структуризация рисков позволит выбирать достоверный критерий и систему показателей оценки деятельности и определить степень влияния на эффективность деятельности автотранспортных организаций АПК.

We have developed methods of risk assessment in state auto-transport organizations of AIC and methodological approach to risk management. The proposed method allows determining the volume of transportation services in agriculture, where the risk exposure is minimal, assess the impact of changes in the volume of services and cost structures. Reduced risk structuring allows choosing a reliable criterion and the system of performance evaluation and to determine the degree of influence on the efficiency of the motor agribusiness organizations.

Введение. Выявление, учет, анализ и планирование возможных потерь составляют суть управления рисками в сфере автотранспортного обслуживания АПК, которое включает разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска до приемлемого уровня. Объектом управления являются

стратегические решения, основывающиеся на утверждениях относительно будущего развития внешней среды по отношению к автотранспортным организациям АПК, прогнозах по поводу реакции потребителей услуг на стратегические планы организаций, предвидении реакции поставщиков материально-технических ресурсов, конкурентов на данном рынке услуг. Приведенная структуризация рисков позволит выбирать достоверный критерий и систему показателей оценки рискованной деятельности и определять степень ее влияния на эффективность деятельности АПК. В зависимости от уровня принимаемых решений и действий в условиях непредсказуемости ряда факторов и ситуаций все виды и подвиды риска могут носить глобальный или локальный характер и проявляются автономно.

Анализ источников. Риск – категория многогранная, которая проявляется в различных модификациях. В научной литературе встречается классификация видов риска, содержащая три большие группы: риск хозяйственный, риск, связанный с природой самого человека, и риск, обусловленный природными факторами. Многогранность категории «риск», которая проявляется в различных модификациях, в полной мере не изучена, поэтому отсутствует единый подход к классификации хозяйственного риска [2–6, 8]. Объектами рисков являются соответственно производственный процесс, товарно-денежные и торгово-обменные операции, материальные и финансовые активы, посреднические услуги, социально-экономические и научно-технические проекты. Чтобы ориентировать хозяйственную деятельность, сопряженную с риском получения выгод, умело управлять рискованными ситуациями, необходимо исследовать систему рисков в деятельности организаций [4].

Методы исследования. Методология исследования основана на системном подходе, применяемом к классификации и оценке рисков, с использованием общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения, классификации и экспертных оценок.

Основная часть. С целью повышения эффективности функционирования государственных автотранспортных организаций

АПК на рынке услуг разработан методологический подход к управлению рисками:

1. Уточнение стратегии развития государственных автотранспортных организаций АПК на перспективу с целью определения пороговых значений критериев и показателей, определяющих возможности использования основных процедур управления рисками (принятия риска на себя, отказа от рисков, передачи рисков и т.д.).

2. Предварительный отбор рисков (с целью отказа от тех рисков, которые в силу уточненной стратегии развития автотранспортных организаций АПК и установленных пороговых значений показателей, определяющих возможности использования тех или иных процедур, становятся неприемлемыми для организации).

3. Формирование плана превентивных мероприятий государственных автотранспортных организаций АПК (с целью снижения неопределенности и вероятности наступления ущерба и его возможного размера, независимо от того, какой метод управления в дальнейшем будет применен к риску).

4. Анализ рисков государственных автотранспортных организаций АПК после формирования плана превентивных мероприятий (с целью выявления возможностей применения к ним того или иного метода управления рисками).

5. Окончательное формирование программы управления рисками государственных автотранспортных организаций АПК (с целью выделения плана превентивных мероприятий, а также представления по каждому из рисков значений их основных характеристик – вероятности наступления ущерба и его возможного размера, однородности и количества аналогичных рисков). Результатом окончательного формирования программы управления рисками автотранспортных организаций АПК должны быть пересчитанные по результатам внедрения программы управления рисками значения максимально возможного, наиболее вероятного и ожидаемого убытков.

6. Анализ эффективности программы управления рисками государственных автотранспортных организаций АПК (с целью

оценки целесообразности ее разработки и внедрения). Данный методологический подход к управлению риском имеет целью снизить опасность ошибочного принятия решения в момент его принятия и сократить возможные негативные последствия принятых решений на последующих стадиях их реализации. Тщательный подход к изучению представленных рисков способствует определить приоритетные направления, а также ускорить процесс принятия решения.

При проведении исследования рисков методом экспертных оценок было выделено 13 видов риска S_i (1,2,3,4,5...,19), оказывающих влияние на деятельность автотранспортных организаций АПК Могилевской области на рынке услуг:

S_1 – риски, возникающие при снабжении материалами;

S_2 – риски в договорной работе;

S_3 – риск несвоевременной оплаты за оказываемые услуги;

S_4 – риск неполучения внешних инвестиций;

S_5 – риск неэффективности действующей организационной структуры организации;

S_6 – риски взаимодействия с контрагентами и партнерами;

S_7 – риски несвоевременности оказания автотранспортных услуг;

S_8 – маркетинговые риски;

S_9 – риски непредвиденной конкуренции;

S_{10} – транспортный риск;

S_{11} – рост цен на ГСМ;

S_{12} – риски рыночной конъюнктуры;

S_{13} – риск в установлении рыночной цены.

По степени значимости все риски делятся на 3 группы.

Риски первой группы считаются приоритетными. В первую группу входят риски рыночной конъюнктуры (S_{12}), рост цен на ГСМ (S_{11}), риски непредвиденной конкуренции (S_9), риски, возникающие при снабжении материалами (S_1), риск неполучения внешних инвестиций (S_4).

Во вторую группу – риск неэффективности действующей организационной структуры предприятия (S_5), риск в установлении рыночной цены (S_{13}).

В третью группу – риски в договорной работе (S_2), риск несвоевременной оплаты за оказываемые услуги (S_3), риски взаимодействия с контрагентами и партнерами (S_6), риски несвоевременности оказания автотранспортных услуг (S_7), маркетинговые риски (S_8), транспортный риск (S_{10}).

Число рисков в первой группе $m_1 = 5$, во второй – $m_2 = 2$, в третьей – $m_3 = 6$.

По степени значимости коммерческим рискам приданы следующие веса W_i : $W_1 = 0,115$; $W_2 = 0,033$; $W_3 = 0,028$; $W_4 = 0,09$; $W_5 = 0,08$; $W_6 = 0,024$; $W_7 = 0,03$; $W_8 = 0,028$; $W_9 = 0,117$; $W_{10} = 0,03$; $W_{11} = 0,165$; $W_{12} = 0,205$; $W_{13} = 0,055$.

Причем сумма всех рисков по всем группам равна 1:

$$\sum_{i=1}^{k=3} W_i = 1. \quad (1)$$

Для оценки вероятности наступления событий, относящихся к каждому коммерческому риску, привлеченные для оценки рисков эксперты, высказали собственное мнение по поводу вероятности их наступления и установили, что рискам S_i соответствуют следующие средние вероятности Y_i наступления риска (табл. 1).

Таблица 1. Средние вероятности наступления коммерческих рисков, коэффициент

$S_1 - 0,34$	$S_7 - 0,43$
$S_2 - 0,12$	$S_8 - 0,3$
$S_3 - 0,19$	$S_9 - 0,43$
$S_4 - 0,49$	$S_{10} - 0,17$
$S_5 - 0,16$	$S_{11} - 0,58$
$S_6 - 0,21$	$S_{12} - 0,68$
	$S_{13} - 0,3$

Определим веса групп с наименьшим приоритетом по формуле:

$$W_k = 2 / [k(f + 1)], \quad (2)$$

где k – число групп (в нашем случае $k = 3$);
 f – соотношение весов наибольшего и наименьшего приоритета;

$$f = W_{max}/W_{min} = 0,205/0,028 = 7,32.$$

Тогда, $W_k = 2/[3(7,32 + 1)] = 0,0801$.

Далее определим веса коммерческих рисков по формуле:

$$W_1 = [W_k(k - 1)f + l - 1]/(k - 1), \quad (3)$$

где l – номер группы с лучшим приоритетом.

$$W_1 = [0,0801(3 - 1)7,32 + 1 - 1]/(3 - 1) = 1,172/2 = 0,586;$$

$$W_2 = [0,0801(3 - 1)7,32 + 2 - 1]/(3 - 1) = 0,3332.$$

Проверка: $0,586 + 0,3332 + 0,0801 = 1$.

Определим веса простых рисков в приоритетной группе по формуле:

$$W_k = W_i/m_i, \quad (4)$$

где m_i – число рисков в группе.

В результате (табл. 2) получаем следующие веса:

$$W_{i1} = 0,586/5 = 0,1172,$$

$$W_{i2} = 0,3332/2 = 0,1666,$$

$$W_{i3} = 0,0801/6 = 0,01335.$$

Таблица 2. **Распределение веса рисков по группам**

Риск	Вес	Приоритет	Вес риска в данной группе
S ₁	0,115	1	0,1172
S ₂	0,033	3	0,01335
S ₃	0,028	3	0,01335
S ₄	0,09	1	0,1172
S ₅	0,08	2	0,1666
S ₆	0,024	3	0,01335
S ₇	0,03	3	0,01335
S ₈	0,028	3	0,01335
S ₉	0,117	1	0,1172
S ₁₀	0,03	3	0,01335
S ₁₁	0,165	1	0,1172
S ₁₂	0,205	1	0,1172
S ₁₃	0,055	2	0,1666

Используя вероятностные оценки, полученные экспертами, можно дать балльные оценки наступления рисков (таблица 3), применив формулу:

$$H = \sum_{i=1}^n W_i Y_i, \quad (5)$$

где H – балльная оценка по каждому риску.

Таблица 3. **Балльная оценка коммерческих рисков**

Риск	Вес	Вероятность рисков	Баллы
S ₁	0,1172	0,34	0,0398
S ₂	0,01335	0,12	0,0016
S ₃	0,01335	0,19	0,0025
S ₄	0,1172	0,49	0,0574
S ₅	0,1666	0,16	0,0266
S ₆	0,01335	0,21	0,0028
S ₇	0,01335	0,43	0,0057
S ₈	0,01335	0,3	0,004
S ₉	0,1172	0,43	0,0504
S ₁₀	0,01335	0,17	0,0023
S ₁₁	0,1172	0,58	0,0679
S ₁₂	0,1172	0,68	0,0796
S ₁₃	0,1666	0,3	0,0499
Итого			0,3909

Примем $N=0,3909$ за 100 баллов. Тогда значения рисков будут следующими (табл. 4).

Таблица 4. Ранжирование коммерческих рисков

Риск	Значение риска в баллах	Ранжирование рисков
S ₁	3,98	7
S ₂	0,4	13
S ₃	0,65	11
S ₄	14,7	3
S ₅	6,82	6
S ₆	0,71	10
S ₇	1,47	8
S ₈	1,02	9
S ₉	12,89	4
S ₁₀	0,58	12
S ₁₁	17,39	2
S ₁₂	20,39	1
S ₁₃	12,79	5

Наиболее существенные риски по степени их приоритетности можно выделить следующие:

S₁₂ – риски рыночной конъюнктуры – 20,39 %;

S₁₁ – рост цен на ГСМ – 17,39 %;

S₄ – риск неполучения внешних инвестиций – 14,7 %;

S₁₁ – риски непредвиденной конкуренции – 12,89 %;

S₁₃ – риски в установлении рыночной цены – 12,79 %.

В качестве показателя воздействия риска на деятельность государственных автотранспортных организаций АПК в динамике за 2012–2014 гг. использована прибыль отчетного периода, снижение величины которой представляет собой последствия воздействия риска и обусловлено сокращением объемов грузооборота, изменением себестоимости и ее структуры.

Степень воздействия риска, при которой автотранспортная организация АПК не имеет ни прибыли, ни убытков, соответствует минимально приемлемому объему грузооборота (табл.5).

Таблица 5. Расчет минимального приемлемого объема грузооборота

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Условно-постоянные затраты, млн. рублей	39289,5	44066,1	55255,8
Полная себестоимость продукции (работ, услуг), млн. рублей	130965	146887	184186
Условно-постоянные затраты (УПЗ), %	30	30	30
Уровень рентабельности (<i>R</i>), %	4,3	0,7	2
Объем грузооборота, тыс. т-км	598742	641237,1	681149,2
Минимальный приемлемый объем грузооборота, тыс. т-км	523681	626616	638577

Из данных табл. 5 видно, что в 2013 г. организация находилась в зоне наибольшего риска, что отразилось на уровне рентабельности, который снизился по сравнению с 2012 г. на 3,6 %.

Расчет коэффициента минимального объема грузооборота приведен в табл. 6.

Таблица 6. Расчет коэффициента минимального приемлемого объема грузооборота

Годы	УПЗ (%)	<i>R</i> (%)	<i>K приемл</i>
2012	32	4,3	0,881
2013	30	0,7	0,977
2014	29	2	0,935

Далее проведем исследования величины коэффициента приемлемого объема грузооборота при разных значениях рентабельности и доли условно-постоянных затрат (рисунок).

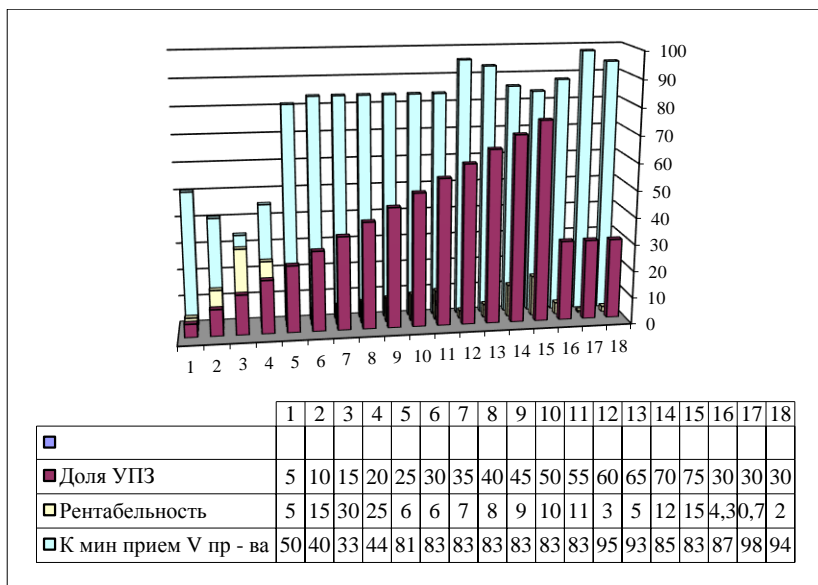


Рис. Динамика абсолютного прироста коэффициента минимального приемлемого объема грузооборота

Величина коэффициента минимального приемлемого объема грузооборота колеблется при изменении соотношения уровня рентабельности и доли условно-постоянных затрат в себестоимости ($R(\%)$: $УПЗ(\%)$). При кратности соотношения данных показателей (1:1; 1:2; 1:3 и т.д.) значение коэффициента и степень воздействия риска не изменяются.

Совокупность значений коэффициента минимального приемлемого объема грузооборота, равных 50, образует прямую – «линию баланса», для каждой точки которой доля условно-постоянных затрат и уровень рентабельности продукции (работ и услуг) одинаковы ($R(\%) = УПЗ(\%)$).

Для всех значений коэффициента, находящихся ниже «линии баланса», уровень рентабельности продукции (работ и услуг) превышает долю условно-постоянных затрат в составе себестоимости, что характеризует степень воздействия риска как минимальную. Возможность появления убытков возникнет лишь при снижении объема грузооборота на 50 % и более по сравнению с

фактическим его уровнем. Все значения коэффициента, расположенные выше «линии баланса», при которых $R(\%) < VIPZ(\%)$, равны 51 % и выше, что соответствует повышенной степени воздействия риска.

С уменьшением доли рентабельности продукции (работ и услуг) при фиксированном уровне условно-постоянных затрат в себестоимости абсолютный прирост коэффициента минимального приемлемого объема грузооборота увеличивается.

В целом, в автотранспортных организациях АПК за исследуемый период наметилась следующая тенденция:

– в течение анализируемого периода коэффициент минимального приемлемого объема грузооборота выше «линии баланса», т.е. ($K_{\text{приемл}}$) выше 50 %, уровень рентабельности ниже удельного веса условно-постоянных затрат в структуре себестоимости, что характеризует степень воздействия риска как максимальную. Наиболее рисковым оказался 2013 г., так как рентабельность снизилась с 4,3 % в 2012 г. до 0,7 % в 2013 г. при постоянной величине условно-постоянных расходов;

– степень колеблемости риска можно охарактеризовать как незначительную, так как при изменении уровня рентабельности и условно-постоянных затрат абсолютный прирост ($K_{\text{приемл}}$) составляет не более 1–2 %. Если такая ситуация сохранится, то степень риска стабилизируется;

– с целью снижения степени воздействия риска на деятельность автотранспортных организаций АПК необходимо снижать удельный вес условно-постоянных затрат в структуре себестоимости и увеличивать рентабельность производства. В данном случае степень воздействия риска минимальна.

Заключение. Разработана методика оценки рисков в государственных автотранспортных организациях АПК и методологический подход к управлению рисками, который включает ряд этапов: уточнение стратегии развития государственных автотранспортных организаций АПК на перспективу; предварительный отбор рисков; формирование плана превентивных мероприятий; оценка рисков государственных автотранспортных организаций АПК после формирования плана превентивных меро-

приятый; окончательное формирование программы управления рисками и оценка эффективности программы управления рисками данных организаций. Предложенная методика позволяет определить объем автотранспортных услуг в АПК, при которых степень воздействия риска минимальна и степень влияния на эффективность деятельности АПК.

Список литературы

1. Агропромышленный комплекс: информ. сборник. – Минск: ГИВЦ Минсельхозпрода, 2014. – 160 с.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2002. – 895 с.
3. Вишняков, Я. Д. Общая теория рисков / Я. Д. Вишняков. – М.: Академия ИЦ. – 2008. – 368 с.
4. Догиль, Л. Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК. Методологические и практические аспекты: моногр. / Л. Ф. Догиль. – Минск: БГЭУ, 1999. – 239 с.
5. Канчавели, А. Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавели, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко и др.; под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
6. Основные концептуальные положения развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 г. / В. Г. Гусаков [и др.] // Аграрная экономика. – 2012. – №9. – С. 2 – 14.
7. Промышленность Республики Беларусь: стат. сборник. – [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 268 с. Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/-public_compilation/index_438. – Дата доступа: 12.02.2016.
8. Шапкин, А. С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – М.: Изд. – торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 880 с.

Информация об авторе

Ефименко Антонина Григорьевна – доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», тел. служ. (0222) 48-24-00, E-mail: efimenko_ag@mail.ru

Материал поступил в редакцию 10.03.2016 г.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

В. В. ЕФИМОВИЧ, аспирант

УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF HOLDING COMPANY

V. V. EFIMOVICH, postgraduate at Mogilev state university of food

В статье изучена сущность финансовой устойчивости, приведена методика анализа финансовой устойчивости и платежеспособности холдинговой компании, выполнена оценка степени обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами; рентабельности и деловой активности.

The article examines the nature of financial stability, and shows the method of analysis of financial stability and solvency of the holding company. We have estimated the degree of availability of internal resources in the company, profitability and business activity.

Введение. Финансовая устойчивость – это экономическая категория, выражающая такую систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета. Финансовая устойчивость холдинговой компании предполагает ее способность успешно развиваться под воздействием изменений внешней и внутренней среды.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения поступления средств над их расходом, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и сбыта продук-

ции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости холдинговой компании. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость, является платежеспособность, т. е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности по балансу осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, которая определяется временем, необходимым для превращения их в денежные средства. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса – возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее, – степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

В современных рыночных условиях эффективное функционирование холдинговых компаний в значительной степени зависит от принимаемых управленческих решений, в основе которых лежит объективная оценка их финансовой устойчивости. В Могилевской области в молокоперерабатывающей отрасли создана и функционирует управляющая компания Холдинга «Могилевская молочная компания ОАО «Бабушкина крынка»», которая производит более 300 видов молочной продукции.

Анализ источников. Многообразие методик анализа финансовой устойчивости организаций в экономической литературе создает проблему выбора и обоснования их объективности. В зарубежной практике при проведении финансового анализа используются многочисленные финансовые коэффициенты: рентабельности, ликвидности, платежеспособности и рыночные индикаторы, каждый из которых выполняет свои определенные функции.

На данном этапе финансовая устойчивость трактуется как экономическое и финансовое состояние организации в процессе распределения и использования ее ресурсов, обеспечивающем поступательное развитие в целях роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности. Финансовая устойчивость направлена одновременно и на поддержание равновесия структуры финансов организации, и на избежание рисков для инвесторов и кредиторов [8].

В экономической литературе до настоящего момента нет единого подхода по поводу определения финансовой устойчивости предприятия и методики проведения анализа [1–6].

Методы исследования. Методология исследования основана на комплексном подходе, применяемом к исследованию финансовой устойчивости организаций, с использованием общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения и классификации.

Основная часть. Среди множества предложенных показателей можно выделить обобщающие, т. е. наиболее полно и точно отражающие сущность исследуемой категории, это коэффициент автономии (финансовой независимости), коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами, коэффициент маневренности, коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент финансового рычага.

На первом этапе проанализируем структуру источников, степень финансовой устойчивости и риска холдинговой компании (рисунок).

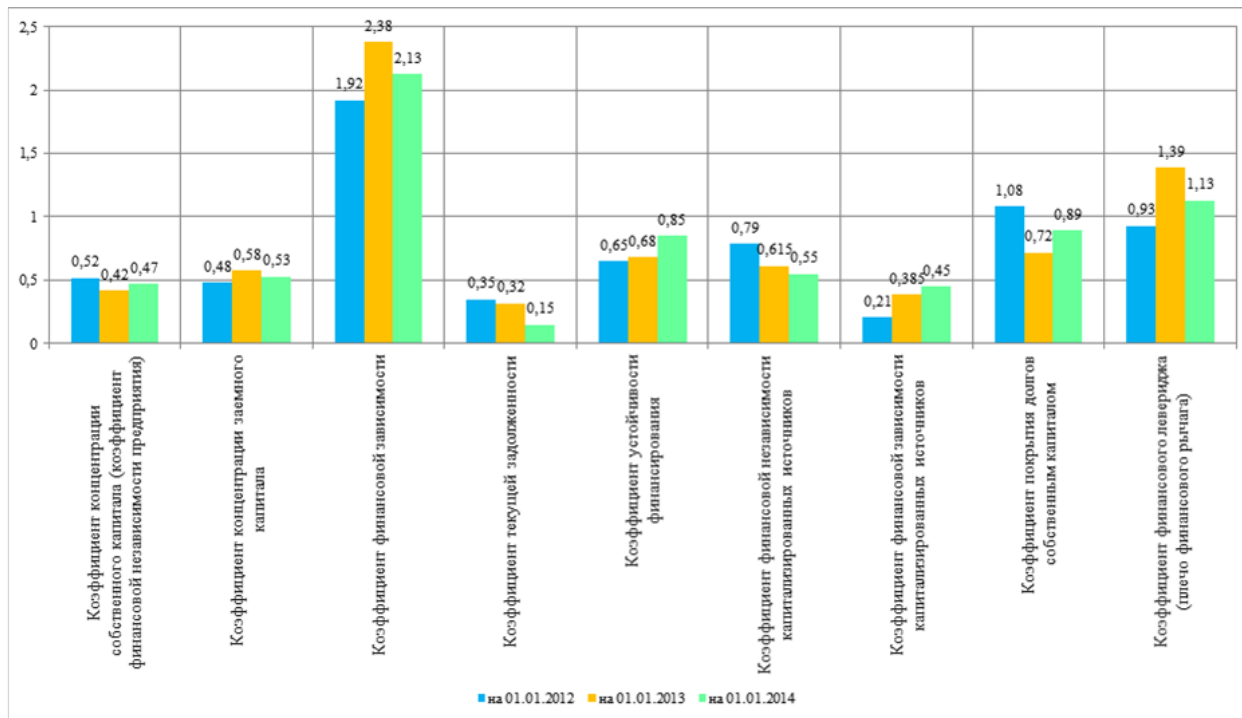


Рис. Динамика показателей финансовой устойчивости управляющей компании Холдинга «Могилевская молочная компания ОАО «Бабускина крынка»»

Как показывают данные рис. в холдинговой компании концентрация собственного капитала в общей сумме источников финансирования на начало 2012 г. составила 52 %. За 2012 г. она снизилась на 10 процентных пунктов, так как темпы роста собственного капитала значительно ниже темпов роста заемного, и составила 42 %. Удельный вес заемного капитала в общей стоимости имущества организации при этом увеличился на 10 процентных пунктов и составил 58 %. В 2013 г. коэффициент концентрации собственного капитала вырос на 5 п. Это означает, что удельный вес собственного капитала в общей сумме источников финансирования имущества организации вырос за год на 5 %, а заемного – соответственно снизился на 5 %.

Коэффициент финансовой зависимости составил на начало 2012 г. – 1,92 п. На конец 2012 г. этот показатель увеличился на 0,46 п. и составил 2,38. На конец 2013 г. коэффициент снизился еще на 0,25 п. и составил 2,13 п.

Коэффициент текущей задолженности имеет тенденцию снижения в течение всего анализируемого периода. В 2012 г. 32 % активов сформировано за счет заемных источников краткосрочного характера. В 2013 г. он снизился еще на 17 п. п. и составил 15 %. Таким образом, доля краткосрочной задолженности организации в общей сумме источников финансирования имеет тенденцию снижения в течение всего анализируемого периода. За счет устойчивых источников (собственного капитала и долгосрочных кредитов банка) на начало 2012 г. было сформировано 65 % активов баланса, а на конец 2012 г. – 68 %, на конец 2013 г. – 85 %. В целом наблюдается положительная динамика устойчивости финансирования холдинговой компании.

Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников в течение всего периода увеличивается, что свидетельствует об использовании долгосрочных обязательств в качестве источников финансирования.

Коэффициент финансового левериджа увеличился за 2012 г. на 0,46 пунктов и составил на конец 2012 г. – 1,39, за 2013 г. он снизился на 0,26 пунктов, что свидетельствует о том, что фи-

нансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов за исследуемый период то повышалась, то снижалась.

В целом проведенный анализ структуры обязательств за данный период свидетельствует о том, что степень финансовой зависимости от внешних источников финансирования снизилась, а финансовая устойчивость анализируемой организации улучшилась.

Для анализа финансовой устойчивости организации используют коэффициенты деловой активности, позволяющие анализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К этой группе относятся показатели оборачиваемости, характеризующие скорость оборота средств, т. е. скорости превращения их в денежную форму, что влияет на платежеспособность предприятия.

Следующим этапом проведения анализа финансовой устойчивости является определение деловой активности предприятия. Показатели деловой активности характеризуют результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности. Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данной организации и родственных по сфере приложения капитала организаций. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции, репутация организации, наличие продукции поставляемой на экспорт. Количественная оценка даётся по двум направлениям: степень выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста и уровень эффективности использования ресурсов организации.

Для реализации первого направления анализа целесообразно также учитывать сравнительную динамику основных показателей. Для этого используется «золотое правило экономики» определяемое следующим соотношением:

$$T_{pb} > T_{op} > T_v > 100 \%, \quad (7)$$

где T_{pb} – темп изменения прибыли отчётного периода (прибыли до налогообложения),

T_{op} – темп изменения объёма реализации (выручки от реализации),

T_b – темп изменения суммы активов (капитала).

Эта зависимость означает:

- а) финансовая устойчивость возрастает;
- б) по сравнению с ростом финансовой устойчивости объём реализации возрастает более высокими темпами, т. е. ресурсы организации используются более эффективно;
- в) прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения.

Проверим соблюдение неравенств по данным бухгалтерского баланса холдинговой компании за 2012–2013 гг.:

$$\frac{186602}{8917} \times 100 \geq \frac{2741486}{2150985} \times 100 \geq \frac{1738157}{1126619} \times 100 \geq 100 \%,$$

$$2092 > 127,45 < 154,3 > 100 \%.$$

Как видно из неравенств, в 2012–2013 гг. выполняются два неравенства, что свидетельствует о росте деловой активности предприятия. В целом выполнение данных неравенств подтверждает положительную динамику показателей финансовой устойчивости предприятия ОАО «Бабушкина крынка».

Для реализации второго направления могут быть рассчитаны показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Для анализа финансовой устойчивости предприятия используют коэффициенты деловой активности. К этой группе относятся показатели оборачиваемости, характеризующие скорость оборота средств, т. е. скорости превращения их в денежную форму, что влияет на платежеспособность предприятия (табл. 1).

Таблица 1. Анализ коэффициентов деловой активности организации

Показатель	Годы		Отклонение (+,-)
	2012	2013	
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	4,67	5,59	+0,92
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	13,21	15,54	+2,33
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	27,25	23,2	-4,05
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	11,64	14,4	+2,76
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	30,9	25	-5,9
Коэффициент оборачиваемости запасов	11	14,5	+3,5
Продолжительность оборота запасов, дни	32,7	24,8	-7,9
Длительность операционного цикла	59,95	48	-11,95
Коэффициент оборачиваемости активов	1,5	1,42	-0,08

Как показывают данные табл. 1, длительность операционного цикла сократилась в отчетном 2013 г. на 11,95 дней и составила 48 дней, что свидетельствует о значительном повышении деловой активности предприятия. Оборачиваемость оборотных активов в 2013 г. ускорилась. В 2012 г. оборотные средства совершали за год 4,67 оборотов, то в 2013 г. – 5,59 оборота.

В 2013 г. наблюдается ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности. В 2012 г. продолжительность одного оборота кредиторской задолженности составляла 30,9 дней, в 2013 г. – 24,8 дня, что свидетельствует о значительном сокращении срока возврата долгов организацией.

Дальнейший анализ позволяет проследить, на каких стадиях кругооборота произошло замедление, а на каких – ускорение оборачиваемости. На 4,05 дня снизилась продолжительность нахождения средств в дебиторской задолженности, что свидетельствует об улучшении состояния расчетной дисциплины. В тоже время на 7,9 дней уменьшилась продолжительность нахождения средств в запасах, что свидетельствует об ускорении производственного цикла. Ускорение оборачиваемости запасов может свидетельствовать об эффективном управлении запасами, вследствие чего значительная часть капитала высвобождается из

запасов сырья и готовой продукции, ускоряется его оборачиваемость. Кроме того, возрастает ликвидность, уменьшается порча сырья и материалов, снижаются складские расходы, что положительно влияет на конечные результаты деятельности. В целом показатели деловой активности свидетельствуют о более интенсивном использовании капитала в 2013 г. и повышении деловой активности холдинговой компании.

С целью углубления анализа финансовой устойчивости холдинговой компании рассчитывают показатели рентабельности (табл. 2).

Таблица 2. Анализ показателей рентабельности, %

Показатель	2012 г.		2013 г.		Отклонение, +,-
	расчет	значение	расчет	значение	
Рентабельность активов	$8917 / ((1\ 126\ 619 + 1\ 738\ 157) / 2)$	0,006	$186\ 602 / ((1\ 738\ 157 + 2\ 127\ 204) / 2)$	0,097	+0,091
Рентабельность собственного капитала	$8\ 917 / ((583\ 983 + 727\ 241) / 2)$	0,014	$186\ 602 / ((727\ 241 + 1\ 000\ 319) / 2)$	0,22	+0,206
Рентабельность продаж	$63\ 299 / 2\ 150\ 985$	0,03	$253\ 859 / 741\ 486$	0,09	+0,06

Рассчитанные в табл. 2 показатели рентабельности свидетельствуют о том, что доходность активов холдинговой компании увеличилась в 2013 г. на 9,1 п. п. и составила 9,7 %. В 2013 г. на руб. вложенных средств (собственного и заемного капитала) приходилось 0,097 рублей прибыли до налогообложения, в то время как в 2012 г. этот показатель составлял 0,006 рублей. Рентабельность собственного капитала увеличилась по сравнению с прошлым годом на 20,6 п. п. и составила 22 %, что свидетельствует о повышении эффективности функционирования капитала.

Рентабельность продаж в 2013 г. также увеличилась по сравнению с 2012 г. на 6 п. п. и составила 9 %, что свидетельствует о более эффективном использовании имеющихся ресурсов организации.

Заключение. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что в холдинговой компании за исследуемый период наблюдается положительная тенденция увеличения коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, критической ликвидности и снижения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, а также повышение деловой активности и рентабельности. Таким образом, финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности холдинговой компании и является главным компонентом общей устойчивости организаций в рыночных условиях.

Список литературы

1. Бекренева, В. А. Анализ финансовой устойчивости организации / В. А. Бекренева // Финансовый журнал. – 2011. – №3. – С. 93–104.
2. Гавриленко, А. А. Эффект холдинга / А. А. Гавриленко. – Минск: Типография Макарова и К, 2012. – 320 с.
3. Голубев, М. П. Стратегия финансовой стабилизации холдинговых структур / М. П. Голубев. – М.: РАН ИПУ им. В. А. Трапезникова, 2005. – 259 с.
4. Казыбаев, А. К. Формирование стратегии инновационного менеджмента в малом предпринимательстве: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / А. К. Казыбаев. – Астана, 2006. – 31 с.
5. Кузнецова, И. Д. К вопросу о финансовой устойчивости предприятий / И. Д. Кузнецова, О. А. Кукушкина // Современные наукоемкие технологии. – 2009. – № 4. – С. 42 – 49.
6. Левыкин, В. Д. Управляющая компания в холдинге / В. Д. Левыкин, О. А. Шомко // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2004. – № 5. – С. 31 – 42.
7. О холдинге «Могилевская молочная компания» ОАО «Бабушкина крынка» [Официальный сайт] / Режим доступа: <http://babushkina.by>. – Дата доступа: 12.03.2016.
8. Серебренников, Г. Г. Предварительная экспертиза финансовой устойчивости организации / Г. Г. Серебренников // Организатор производства. – 2010. – № 2. – С. 54–56.

Информация об авторе

Ефимович Владислав Владимирович – магистр экономических наук, аспирант кафедры экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», тел. служ. (0222) 48-24-00, E-mail: v.butas@gmail.com

Материал поступил в редакцию 13.04.2016 г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

М. И. КАКОРА, старший преподаватель
УО «Могилевский государственный университет
продовольствия»

THEORETICAL BASES OF INVESTMENT ACTIVITY OF PROCESSING INDUSTRY ORGANIZATIONS

M. I. KAKORA, senior lecturer at Mogilev state university of food

В статье разработаны теоретические основы понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность», приведена их классификация и дано научное обоснование направлений совершенствования управления инвестиционной деятельностью в организациях перерабатывающей промышленности Республики Беларусь.

The article developed the theoretical basis of the concepts of «investment», «investment activity» and their classification. We have given scientific substantiation of directions of investment activity management improvement in processing industry organizations of the Republic of Belarus.

Введение. В современных условиях развития экономики Республики Беларусь, требующих перехода от традиционного к инновационному типу экономического развития и привлечения инвестиций для модернизации производства, особое значение приобретают организационно-управленческие механизмы, призванные регулировать инвестиционную деятельность в АПК. Возникновение новых финансовых инструментов и рычагов в составе таких механизмов предопределяет необходимость более детального исследования управления инвестиционной деятельностью организаций перерабатывающей промышленности Республики Беларусь.

Анализ источников. Понятие «инвестиции» произошло от латинского слова «*invest*», что означает «вкладывать». Адаптация организаций АПК к условиям конкуренции, риска и недостаточности финансовых ресурсов требует четкого определения понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность» и их классификации. Необходимо отметить, что до 90-х годов XX в. термин «инвестиции» практически не использовался, применялось понятие «капитальные вложения», которое рассматривалось как затраты на создание новых, расширение, реконструкцию и обновление действующих основных средств.

В широком смысле инвестиции выражают вложения капитала с целью последующего его увеличения. Реализация инвестиционных программ и проектов позволяет совершенствовать технологию производства, модернизировать и реконструировать материально-техническую базу предприятий, повышать занятость населения, конкурентоспособность сферы производства и обращения, и как следствие, увеличивать экономический потенциал страны.

Существует ряд подходов к определению инвестиций среди зарубежных ученых. Представители первого подхода (Шарп, Александер и Бэйли) определяют инвестиции как отказ от определенной ценности в настоящий момент в обмен на получение доходов в будущем [17]. Представители другого подхода (Макконелл и Брю) исследовали инвестиции (*investment*), как затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов [13]. Представители третьего подхода (Шим, Сигел) затрагивают маркетинговый аспект в сфере долгосрочного инвестирования, считая, что инвестиции в основной капитал должны осуществляться с целью максимизации рыночной стоимости компании [16].

Л. Крушвиц выделяет такое понятие как «реальные инвестиции». В отличие от вложения денежных средств под проценты – это капитальные вложения в материальные и нематериальные активы [12]. При этом «...один может понимать под этим создание конвейерной линии, для другого инвестицией является по-

купка данной книги, третий думает о покупке пакета акций» [12].

Ряд авторов в определениях инвестиций отмечают, что они являются вложением денежных средств, что требует уточнения. Инвестирование капитала может осуществляться не только в денежной, но и в других формах. Сфера, где происходит купля-продажа инвестиционных товаров по равновесным ценам, представляет собой рынок инвестиций. В форме инвестиционных товаров выступают: движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника и др.) (реальные инвестиции); денежные средства, банковские депозиты, сберегательные сертификаты, облигации и другие ценные бумаги (финансовые инвестиции); имущественные и авторские права, лицензии патенты, ноу-хау, программное обеспечение и другие интеллектуальные ценности, права на пользование земельными участками, природными ископаемыми и другими природными ресурсами и имущественными правами (инвестиции в нематериальные активы).

По определению А. П. Шевлюкова, термин «инвестиции» означает «издержки на производство и накопление средств производства, а также увеличение запасов капитала в экономике, под которым понимаются произведенные человеком ресурсы для производства товаров и услуг». Реальные инвестиции подразделены на «капитальные вложения; инновационные инвестиции; инвестиции в материальные оборотные активы. Капитальные вложения обеспечивают обновление средств производства, инновационные инвестиции – приобретение или формирование на предприятии нематериальных активов, а инвестиции в материальные оборотные активы – прирост запасов сырья, материалов, полуфабрикатов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов» [15].

Инвестиции рассматривают как «долгосрочное вложение капитала в какие-либо предприятия с целью получения прибыли» [5]. Инвестиции представляют собой «вложения капитала с целью последующего его увеличения. При этом прирост капитала

должен быть достаточным с тем, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде» [5].

С финансовой и экономической точек зрения, определяют инвестиции как «долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей общий начальный объем инвестирования» [11]. Инвестиции – «это то, что откладывается на завтра, чтобы как можно больше и эффективнее употребить их в будущем» [8]. По финансовому аспекту «инвестиции – это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода (выгоды)». По экономическому – «расходы на создание, расширение или реконструкцию и техническое перевооружение основного и оборотного капитала» [8].

В целом инвестиции нацелены на достижение прибыли и дохода как важнейших критериев результативности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов. При этом целью инвестирования может быть и достижение положительного социального (или научного) эффекта, а также решение экологических проблем.

Инвестиции представляют собой все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской и иных видов деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» следующее определение инвестиций – «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [3].

Наиболее полное определение инвестиций представлено в *Инвестиционном кодексе Республики Беларусь* (от

22.06.2001 г.), в котором под инвестициями понимается любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на правах собственности или ином вещественном праве, и имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного значимого результата [1].

Основная часть. В экономической науке существуют различные точки зрения на сущностное содержание инвестиций как особой экономической категории. Однако до настоящего времени не выработано единое определение инвестиций, относящееся непосредственно к организациям перерабатывающей промышленности. Обобщая взгляды отечественных и зарубежных ученых следует отметить, что при определении понятия «инвестиции» отсутствует комплексный подход к изучению данной категории, не учтены также основные характеристики: объект, субъект и предмет вложения, цели осуществления и др. Характерными специфическими особенностями категории «инвестиции» являются факторы времени, риска и ликвидности. Временной фактор инвестирования является основой операции дисконтирования и заключается в том, что при прочих равных условиях сегодняшние блага всегда оцениваются выше будущих. Риск, как важнейшая характеристика инвестиций, связан с возможным снижением (или недополучением) ожидаемого дохода, причем связь между уровнем дохода и риска носит прямо пропорциональный характер – чем выше значение ожидаемого дохода, тем выше будет сопутствующий ему уровень риска и наоборот. Под ликвидностью инвестиций следует понимать их способность быть реализованными при необходимости по своей реальной рыночной стоимости.

Трактовка понятия «инвестиции», отраженная в Инвестиционном кодексе Республики Беларусь учитывает такие характеристики, как объект, субъект, предмет вложения и цели осуществления, но не рассматривает специфические особенности. Поэтому, рассмотрев основные характеристики категории «ин-

вестиции», на наш взгляд целесообразно дополнить данное определение и представить его в следующей трактовке: *инвестиции* — это любое имущество (включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на правах собственности или ином вещественном праве, и имущественные права), вкладываемое инвестором в объекты инвестиционной деятельности с учетом факторов времени, риска и ликвидности в целях получения прибыли и (или) достижения иного значимого результата.

С понятием «инвестиции» тесно связано понятие «инвестиционная деятельность». Под *инвестиционной деятельностью*, в соответствии с действующим законодательством, понимаются действия юридического или физического лица либо государства (административно-территориальной единицы государства) по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) или достижения иного значимого результата (статья 2 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь) [1].

Объектами инвестиционной деятельности в Республике Беларусь являются: недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс; ценные бумаги и интеллектуальная собственность. *Субъектами* инвестиционной деятельности являются: инвесторы (заказчики); подрядчики (исполнители работ); пользователи объектов инвестиционной деятельности; юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации); граждане Республики Беларусь; иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Согласно статье 5 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь, инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в следующих формах [1]:

- 1) создание юридического лица;
- 2) приобретение имущества или имущественных прав, а именно доли в уставном фонде юридического лица; недвижимости; ценных бумаг; прав на объекты интеллектуальной соб-

ственности; концессий; оборудования и других основных средств.

Термину «инвестиционная деятельность» можно дать широкое и узкое определение. В широком смысле инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта). Подобная трактовка содержится и в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [3], в соответствии с которым под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В узком смысле инвестиционная деятельность, или иначе собственно инвестиционная деятельность (инвестирование), представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения. Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы – вложение средств» является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия «вложение средств – результат инвестирования» предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

С одной стороны, экономическая деятельность связана с вложением средств, с другой, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода (эффекта) отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому инвестиционную деятельность в целом можно определить, как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.

В основе принятия обоснованных инвестиционных решений, позволяющих получить ожидаемую инвестиционную прибыль, лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиционных вложений и будущих доходов от инвестирования. При

этом необходим учет таких факторов, как ограниченность финансовых ресурсов, стоимость источников финансирования инвестиций, предполагаемый вид и стоимость объектов инвестиций, множественность вариантов каждого вида инвестиций, уровень инвестиционных рисков, связанных с принятием того или иного решения, различные инвестиционные качества объектов инвестиций, влияние отраслевой специфики деятельности предприятия на выбор объектов инвестирования и характер источников финансирования инвестиций, внешние и внутренние условия деятельности предприятия. Эти факторы характеризуют качество и эффективность управления инвестиционной деятельностью организаций перерабатывающей промышленности, они могут быть оптимизированы в процессе реализации инвестиционной политики.

Инвестиционная деятельность перерабатывающих организаций, подчиненная достижению главной (стратегической) цели нуждается в управлении (рисунок).

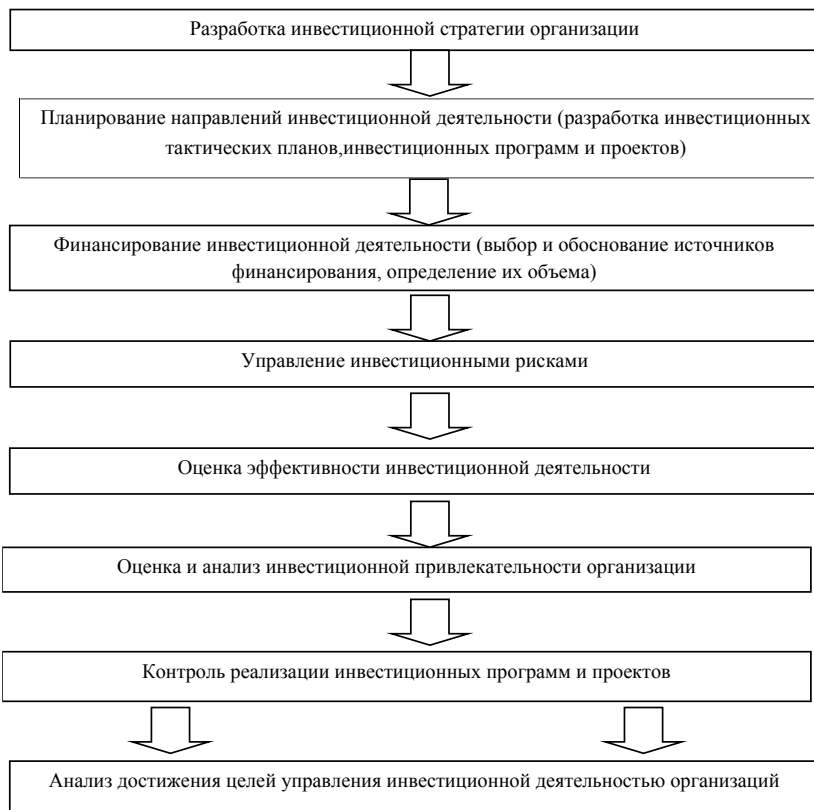


Рис. Механизм управления инвестиционной деятельностью организации

Заключение. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что *инвестиции* – это любое имущество (включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на правах собственности или ином вещественном праве, и имущественные права), вкладываемое инвестором в объекты инвестиционной деятельности с учетом факторов времени, риска и ликвидности в целях получения прибыли и (или) достижения иного значимого результата. *Инвестиционная деятельность органи-*

заций перерабатывающей промышленности определена как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды. *Механизм управления инвестиционной деятельностью организаций перерабатывающей промышленности* представляет собой совокупность экономических форм и методов, инструментов и рычагов, с помощью которых обеспечивается воздействие на инвестиционную деятельность, для обеспечения прибыльной работы организации и достижения стратегических целей.

Список литературы

1. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2001. – № 2/219.
2. Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Инвестиционный кодекс Республики Беларусь» от 9.11. 2009 г. № 55–3 Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, № 276, 2/1607.
3. Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ // Российская газета. – 1999. – № 41–42.
4. Бабук, И. М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности / И. М. Бабук. – Минск: ВУЗ-ЮНИТИ, 1996. – 352 с.
5. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – Киев, МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
6. Бочаров, В. В. Финансовое моделирование / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2000. – 208 с.
7. Вахрин, П. И. Инвестиции / П. И. Вахрин. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. – 384 с.
8. Золотогоров, В. Г. Инвестиционное проектирование / В. Г. Золотогоров. – Минск: ИП «Экоперспектива», 1998. – 463 с.
9. Инвестиционная деятельность / Н. В. Кисилева, Т. В. Боровикова [и др.]; под ред. Г. П. Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2005. – 432 с.
10. Кирсанов, К. А. Инвестиции и антикризисное управление / К. А. Кирсанов, А. В. Малявина, С. А. Попов. – М.: МАЭП; ИИК «Калита», 2000. – 265 с.
11. Крутик, А. Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А. Б. Крутик, Е. Г. Никольская. – СПб.: Изд-во Лань, 2000. – 544 с.
12. Крушвиц, Л. Инвестиционные расчеты: учебн. (пер. с нем.) / Л. Крушвиц; под общ. ред. В. В. Ковалева и З. А. Сабова. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
13. Макконелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; под общ. ред. А. А. Пороховского. – Таллин, 1992. – 440 с.

14. Пол, А. Экономика / А. Пол, Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М.: «Изд-во Бином», 1997. – 543 с.
15. Шевлюков, А. П. Финансовый менеджмент на предприятии / А. П. Шевлюков. – Гомель: ГКИ, 2001. – 562 с.
16. Шим, Д. К. Финансовый менеджмент / Д. К. Шим, Г. Сигел Джозл. – М.: Информационно-изд. дом «Филинь», 1997. – 345 с.
17. Шарп, У. Ф. Инвестиции: пер. с англ. У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 1024 с.
18. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л. И. Абалкин. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 745 с.

Информация об авторе

Какора Марина Ивановна – старший преподаватель кафедры экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», тел. служ. (0222) 48-24-00, моб. 80296034076, E-mail: marina.kakora@mail.ru

Материал поступил в редакцию 16.04.2016 г.

ОЦЕНКА УЧАСТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е. П. КОЛЕСНЁВА, кандидат экономических наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

ESTIMATION OF PARTICIPATION OF REGIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

E. P. KOLESNEVA, Candidate of economic sciences, reader at
Belarusian state agricultural academy

В статье представлен алгоритм определения степени участия регионов Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности. В основе используемой методики лежит расчет долей экспорта и импорта в валовом региональном продукте. С помощью среднереспубликанских долей экспорта и импорта установлены границы матрицы вовлеченности регионов и построена матрица квадрантов. Предлагаемый механизм оценки может быть реализован для анализа вовлеченности во внешнеэкономическую деятельность как регионов в целом, так и отдельных отраслей.

The article presents an algorithm for determining the degree of participation of the regions of the Republic of Belarus in foreign economic activities. The basis of the method used is the calculation of import and export share in the gross regional product. With the help of average national export and import shares, we have established limits of the matrix of involvement of regions and constructed quadrants matrix. The proposed evaluation mechanism can be implemented to analyze the involvement in foreign economic activity of both regions as a whole and individual industries.

Введение. Усиление внешнеэкономических факторов обусловлено необходимостью формирования качественно новых основ для взаимодействия национальной экономики с мировой, внутреннего рынка с внешним. С этой целью необходима углубленная разработка теоретико-методологических вопросов,

связанных с анализом мировой практики внешнеэкономических связей и отношений на различных уровнях. В этой связи в данной статье представлено исследование, позволившее на основе данных официальной статистики провести анализ внешнеэкономических связей отдельных регионов, рассмотреть динамику внешнеторгового оборота, его структуру, экспорт и импорт товаров, определить вклад каждого региона в развитие экспортно-импортных операций, наметить основные тенденции развития ситуации.

Сегодня возрастает роль внешнеэкономических факторов как на развитие страны в целом, так и отдельных ее регионов. Динамичное развитие внешней среды, все большая открытость белорусской экономики существенно изменяют общий характер развития внешнеторговых связей. Данные о внешней торговле регионов республики характеризуют степень вовлечения ресурсов региона как в процесс международного разделения труда, так и в экономическое сотрудничество между странами. Процесс этот в разных регионах развивается неравномерно, поэтому возникает необходимость рассмотреть и оценить вклад каждого из них в общий объем внешнеторгового оборота республики.

Методы исследования: экономико-статистический, расчетно-конструктивный и общелогический (анализ, синтез, обобщение).

Основная часть. Организация внешнеэкономической деятельности складывается на макро-, мезо- и микроуровне экономической системы, каждому из которых соответствует ее определенная форма. Анализ на макроуровне показывает, что внешнеторговый оборот Республики Беларусь в 2014 г. по сравнению с 2010 г. увеличился в 1,3 раза, при этом экспорт вырос в 1,4 раза, а импорт – в 1,2 раза [2].

Мезоуровень экономической системы формируется на уровне региона. Регионы Беларуси сегодня вполне самостоятельны для эффективного налаживания внешнеэкономических связей и являются реальными экономическими субъектами, активно влияющими на формирование внешнеэкономической политики страны в целом.

Наиболее существенный вклад в общий объем внешнеторгового оборота республики вносят г. Минск и Минская область, наименьший – Могилевская и Гродненская области (рис. 1).

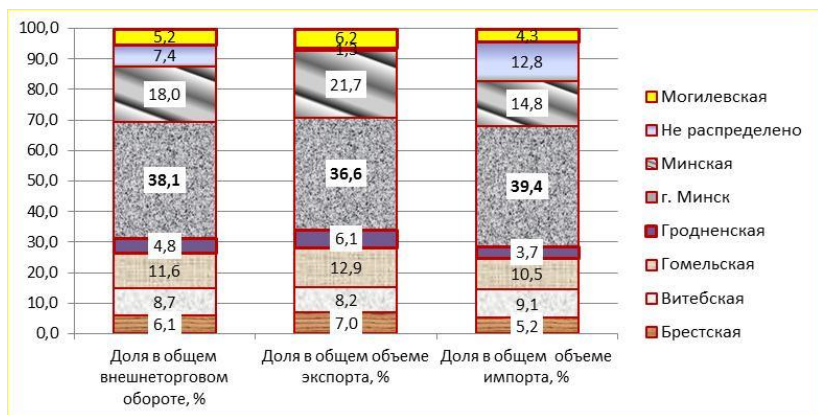


Рис. 1. Доля регионов Республики Беларусь в общем внешнеторговом обороте, %

Данные по объему экспорта и импорта в разрезе регионов и по республике в целом приведены в табл. 1 и 2.

Таблица 1. Экспорт товаров по областям и городу Минску, млн. долларов США

Области (регионы)	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Брестская	377	985,8	1229,50	1587,10	1956,50	2196,10	2525,10	2530,40
Витебская	601,9	2008,30	1263,40	1703,60	2511,40	3732,20	2154,70	2976,30
Гомельская	1084,50	3437,20	2927,40	2677,60	4799,50	5057,10	4936,00	4644,90
Гродненская	476,2	931,9	1253,10	1628,80	2113,30	2077,80	361,30	2186,90
г. Минск	230,80	4764,40	1076,30	10934,2	18407,2	20038,5	14662,8	13209,6
Минская	1076,80	2928,50	3315,20	4578,30	6611,90	7442,40	7028,90	7814,30
Могилевская	594,5	875,9	1221,10	1683,40	2124,30	2444,40	2470,20	2245,40
Республика Беларусь	7326,40	15979,3	21304,2	25283,5	41418,7	46059,9	37203,1	36080,5

**Таблица 2. Импорт товаров по областям и городу Минску,
млн. долларов США**

Области (регионы)	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Брестская	358,7	841,3	1287,20	1615,00	1943,50	2123,30	2338,00	2121,70
Витебская	534,5	1355,90	3058,00	3536,80	4562,70	5703,80	4316,40	3699,30
Гомельская	924,90	1614,60	3103,20	3780,60	5653,70	5291,30	4746,80	4263,90
Гродненская	347,2	604,1	1150,80	1343,40	1681,40	1725,90	1624,50	1507,80
г. Минск	3547,10	7791,60	12987,9	14603,6	17158,7	18739,7	17732,6	15972,3
Минская	834,80	1912,10	2451,80	2825,70	3762,70	4985,50	5717,10	5999,10
Могилевская	494,3	739,7	1090,60	1553,70	2222,00	2130,70	1841,30	1738,30
Республика Беларусь	8646,20	16708,1	28569,0	34884,4	45759,1	46404,4	43022,7	40502,4

За анализируемый период наблюдается существенный рост как экспорта, так и импорта. Наибольшими темпами объем экспорта вырос в Брестской и Минской областях, а объем импорта – в Витебской и Минской областях.

В международной статистике разработана система показателей, характеризующих степень вовлеченности страны в мировую торговлю. Среди этих показателей наиболее часто используемыми являются: доля экспорта в ВВП, доля импорта в ВВП, доля страны в мировом экспорте и импорте, а также доля экспорта страны в мировом экспорте по отдельным товарам. [3, 8]

Применим эти показатели для оценки вовлеченности регионов во внешнеторговый оборот страны. Для этого составим алгоритм последовательности действий и рассмотрим его на примере внешнеэкономической деятельности областей и города Минска.

Алгоритм определения вовлеченности регионов во внешнеторговый оборот включает следующие этапы:

1. Определение регионов, которые подлежат оценке.

2. Подбор данных официальной статистики для формирования исходной статистической информации.
3. Определение периода исследования.
4. Расчет доли экспорта и импорта регионов в валовом региональном продукте данных регионов.
5. Определение доли экспорта и импорта Республики Беларусь в суммарном ВВП всех регионов.
6. Нахождение средних долей экспорта и импорта Республики Беларусь в ВВП за выбранный период исследования.
7. Расчет средних долей экспорта и импорта регионов в ВВП.
8. Определение границ матрицы вовлеченности регионов в ВЭД.
9. Графическая интерпретация полученных данных на основе матрицы квадрантов.
10. Разработка рекомендаций.

Первоначально определяем объект исследования. В нашем случае это шесть областей Республики Беларусь и город Минск.

В качестве источников информации выбрана база данных официальной статистики [2, 6, 10].

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» система государственных прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь включает:

на долгосрочную перспективу – национальную стратегию устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 15 лет;

на среднесрочную перспективу – программу социально-экономического развития Республики Беларусь на пять лет;

на краткосрочный период – годовой прогноз социально-экономического развития Республики Беларусь [1].

Если определить период анализа короче пяти лет, то на его результаты существенное влияние оказывают циклические факторы. С учетом этого оценку степени включенности регионов во внешнеэкономическую деятельность республики, по нашему

мнению, целесообразно рассматривать на среднесрочную перспективу. Поэтому нами выбран временной период 5 лет.

Следующим этапом является расчет доли экспорта и импорта в валовом региональном продукте, проведенном на основании данных табл. 1 и 2, а также статистической информации по объему валового регионального продукта [6]. Валовой региональный продукт переведен в долларовый эквивалент по среднегодовому официальному курсу белорусского рубля по отношению к доллару США [9]. Значения полученных показателей приведены в табл. 3 и 4. Здесь же представлены и доли экспорта и импорта Республики Беларусь в ВВП.

Таблица 3. Доля экспорта в валовом региональном продукте, %

Области (регионы)	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Брестская	27,5	33,6	38,0	34,1	34,1
Витебская	34,8	45,8	61,0	34,7	47,9
Гомельская	42,9	68,3	70,4	57,6	54,2
Гродненская	36,7	43,5	41,8	36,0	33,4
г. Минск	83,8	107,1	129,2	77,4	69,7
Минская	59,7	69,3	80,7	61,0	67,8
Могилевская	38,5	47,0	52,3	44,8	40,7
Не распределено	5,6	29,4	30,2	9,3	4,1
Республика Беларусь	45,8	64,4	72,4	48,8	47,3

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что общереспубликанский показатель доли экспорта в ВВП в 2014 г. превышен по г. Минску, Минской, Гомельской и Витебской областям. По многим регионам за исследуемый период наблюдается снижение доли экспорта в ВВП.

Таблица 4. Доля импорта в валовом региональном продукте, %

Области (регионы)	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Брестская	28,0	33,4	36,7	33,8	28,6
Витебская	72,3	83,2	93,3	71,0	59,6
Гомельская	60,6	80,5	73,6	58,5	49,7
Гродненская	30,3	34,6	34,7	26,1	23,0
г. Минск	111,9	99,8	120,9	98,0	84,3
Минская	36,8	39,4	54,0	55,6	52,0
Могилевская	35,6	49,2	45,6	34,1	31,5
Не распределено	63,9	89,2	56,1	39,2	45,4
Республика Беларусь	63,2	71,2	72,9	58,8	53,2

По данным табл. 4 видно, что общереспубликанский показатель доли импорта в ВРП превышен лишь г. Минске и Витебской области. Из всех регионов наиболее близкий к республиканскому уровню был достигнут в Минской и Гомельской областях. Брестская, Гомельская и Могилевская области остаются на низком уровне доли импорта в ВРП – показатель находится на уровне от 23 до 31,5 %.

Дальнейшее исследование заключалось в нахождении средних долей экспорта и импорта Республики Беларусь в ВВП. С этой целью применялась формула расчета средних долей экспорта и импорта в ВРП на основе простой скользящей средней с интервалом сглаживания пять лет [4, 5]. Это обосновано тем, что в статистике и экономике для сглаживания числовых рядов (в первую очередь временных), в частности, для оценки ВВП или других макроэкономических индикаторов, широкое применение получил метод скользящей средней.

$$MA_t = \frac{1}{n} \times \sum_{i=0}^{n-1} P_{t-i} \quad (1),$$

где MA_t – значение простого скользящего среднего в период времени t ;

n – интервал сглаживания;

P_{t-i} – значение случайной величины на момент $(t-i)$.

Средние доли, рассчитанные по республиканским данным, будут использоваться для определения границ матрицы. При этом следует учитывать, что, чем выше доля экспорта в ВРП, тем более уязвима экономика региона. Но для экономики региона благоприятнее, чтобы доля экспорта в ВРП была больше, чем доля импорта, т. к. экспорт свидетельствует об активном участии в международном разделении труда, о наличии спроса на продукцию и её конкурентоспособности. С учетом данной позиции предлагаемая матрица будет иметь форму, представленную в табл. 5, где диапазон границ соответствует средней доле экспорта и импорта общереспубликанского уровня.

Таблица 5. Матрица границ вовлеченности региона во внешнеторговую деятельность

		Доля экспорта в ВРП, %	
		$0 < MA_n < 60$	$60 \leq MA_n \leq 100$
Доля импорта в ВРП, %	$55,8 \leq MA_n \leq 100$	Средняя нежелательная степень вовлеченности	Высокая степень вовлеченности
	$0 < MA_n < 55,8$	Низкая степень вовлеченности	Средняя степень вовлеченности

Построенная матрица квадрантов (рис. 2) за период 2010–2014 гг. с учетом границ, определенных в табл. 5, отображает принадлежность каждого исследуемого региона к одному из четырех вариантов степени вовлеченности регионов во внешнеторговую деятельность республики. Так, низкая степень вовлеченности характерна для всех регионов в 2013 и 2014 гг. В предыдущие периоды в I квадранте находились Брестская, Гродненская и Могилевская области. Средняя предпочтительная степень вовлеченности (II квадрант) характерна была для Минской и частично Гомельской областей (в 2013 и 2014 гг.), а средняя нежелательная степень (III квадрант) – для Витебской.

Высокая степень вовлеченности в общий объем внешнеторгового оборота республики (IV квадрант) наблюдалась в г. Минске и Гомельской области (в 2011 и 2012 гг.). Анализ данных 2012 г. показал, что три региона располагались в IV квадранте. Общие же тенденции последних лет по всем исследуемым регионам характеризуются снижением долей экспорта и импорта в ВРП, что нельзя признать удовлетворительным.

Для наглядности построим матрицу квадрантов по средним долям экспорта и импорта в ВРП, рассчитанном методом простой скользящей средней для каждого исследуемого региона за пятилетний период (рис. 3).

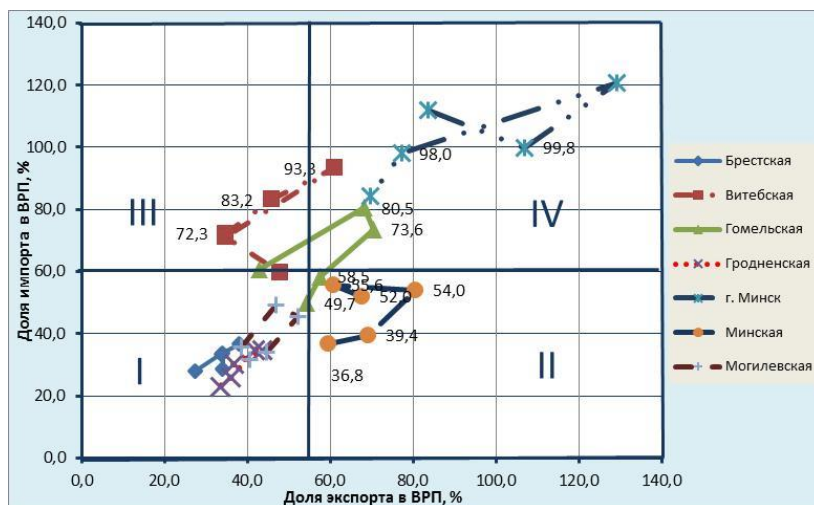


Рис. 2 Матрица квадрантов вовлеченности регионов Республики Беларусь в общий внешнеторговый оборот

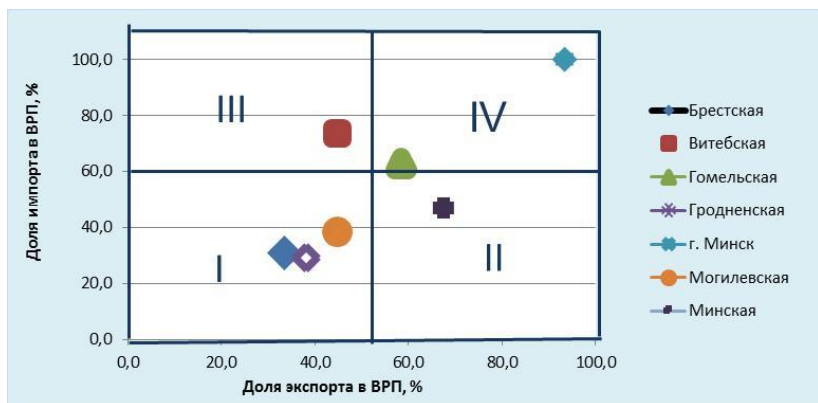


Рис. 3. Матрица квадрантов вовлеченности регионов Республики Беларусь в общий внешнеторговый оборот по средним долям экспорта и импорта в ВРП

Анализируя полученные данные, очевидно, что тенденции, которые имели место в предыдущей матрице, сохранились. Так, наибольшая степень вовлеченности характерна в среднем за пять лет г. Минска, где доля экспорта и импорта в ВРП колеблется от 66,7 % до 100 %. Низкая степень вовлеченности осталась за тремя областями (Брестской, Гродненской и Могилевской).

Высокие показатели доли экспорта и импорта в ВРП г. Минска объяснимы. Здесь сосредоточена 5-я часть промышленно-производственных фондов всей республики, человеческих ресурсов, коммуникаций и т. д. Отдельно взятому региону сложно приблизится к показателям экономики столицы. Тем не менее, работа должна быть направлена на повышение конкурентоспособности региона, рост доли экспорта в ВРП хотя бы до уровня 2009 г.

Заключение. Как показывает практика, недооценка роли внешнеэкономической деятельности приводит к недостаточно полному использованию региональных ресурсов, к падению темпов экономического роста и, как следствие, к снижению эффекта региональной социально-экономической политики. По-

этому необходимо постоянное наблюдение за этим процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату.

Представленная методика, основанная на расчетах доли экспорта и доли импорта в ВРП региона, позволяет сопоставить регионы по уровню внешнеэкономической активности, определить их долю влияния на экспортно-импортную деятельность республики, проанализировать получившиеся тенденции за ряд лет. Оценка степени вовлеченности регионов в глобальную экономику может стать основой прогноза социально-экономического развития областей Республики Беларусь на среднесрочный период, а полученные рекомендации могут быть составной частью региональных целевых программ.

Список литературы

1. Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. №157-З «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3961&p0=H19800157>. – Дата доступа: 26.12.2015г.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб./Национальный статистический комитет Республики Беларусь, – Минск, 2015. – 735 с.
3. Завьялова А. С. Методика оценки степени включенности регионов в глобальную экономику/ А. С. Завьялова, Н. В. Мамон // Известия ВУЗов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – №2. – 2015. – С. 39–47.
4. Красс, М. С. Математика в экономике. Математические методы и модели: учебник / М. С. Красс, Б. П. Чупрынов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 544 с.
5. Простое скользящее среднее | Simple Moving Average, SMA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allfi.biz/Forex/TechnicalAnalysis/Trend-Indicators/prostoe-skoljzashhee-srednee.php>. – Дата доступа: 25.12.2015г.
6. Регионы Республики Беларусь: стат. сб. Том I /Национальный статистический комитет Республики Беларусь, – Минск, 2015. – 756 с.
7. Сельцовский, В. Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли / В. Л. Сельцовский. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.
8. Селюжицкая, Т. В. Оценка степени вовлеченности национальной экономики в процессы глобализации // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов VI международной научно-практической конференции, УО «Полесский государственный университет» г. Пинск, 26–27 апреля 2012 г.: в 2-х чч. Ч.1 / Национальный банк Республики

Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2012. – С. 103–105

9. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/?yr=2014> – Дата доступа: 23.12.2015г.

10. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2015. – 524 с.

Информация об авторе

Колеснёва Елена Петровна – кандидат экономических наук, доцент, проректор по заочному обучению учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. служ. (02233) 7-99-37

Материал поступил в редакцию 20.02.2016 г.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИИ

В. Н. КУЛАКОВ, кандидат экономических наук
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

RESEARCH INTO PREFERENCES OF CONSUMERS OF FRUITS AND BERRIES

V. N. KULAKOV, Candidate of economic sciences at Belarusian
state agricultural academy

В статье проведен анализ формирования потребительских предпочтений на рынке плодово-ягодной продукции Республики Беларусь на основании прямого анкетирования, выявлен ряд закономерностей и тенденций развития, характерных для данного сегмента рынка продовольственных товаров. Даны рекомендации по формированию маркетинговой стратегии национальных товаропроизводителей с учетом их наиболее сильных конкурентных преимуществ. Выявлены наиболее приоритетные группы потребителей, на которых следует сконцентрировать внимание при определении своей рыночной позиции.

The article analyzes the formation of consumer preferences in the market of fruits and berries of the Republic of Belarus on the basis of direct questioning. We have established a number of patterns and trends of development, specific to the food products market segment. We have given recommendations on the formation of the marketing strategies of national producers with regard to their most powerful competitive advantages. We have identified priority groups of consumers on which to concentrate when determining market position.

Введение. Низкий уровень развития маркетинга ведет к недостаточной изученности рыночного спроса и предложения, отсутствию информационно-маркетинговых систем. В результате чего отечественные плоды и ягоды уже заведомо проигрывают зарубежным аналогам. Помимо этого свое негативное влияние на становление национального рынка оказывает и ряд производственных проблем характерных для отрасли плодоводства. Все

это в совокупности затрудняет становление рынка плодов и ягод на основе отечественного производства.

В статье проведен детальный анализ предпочтений потребителей плодово-ягодной продукции на внутреннем рынке Республики Беларусь на основании анкетного опроса с целью выявления приоритетных направлений формирования эффективной маркетинговой стратегии для национальных товаропроизводителей.

Анализ источников. Анализу современного состояния и возможных перспектив развития национального рынка плодово-ягодной продукции посвящено множество трудов отечественных ученых, которые сходятся во мнении, что на современном этапе одной из наиболее значимых проблем является разработка эффективной стратегии реализации произведенной продукции. В этом направлении значительный вклад в развитие как теоретической, так и практической части вопроса внесли Дж. Траут, Р. Кох, Ф. Котлер и др.

Методы исследования. В качестве методов исследования использовались общелогические методы познания (анализ и синтез), метод статистического сравнения, обобщения, маркетинговые методы исследования рынка.

Основная часть. Рынок плодово-ягодной продукции является одним из важных сегментов продовольственного рынка республики. Он характеризуется рядом специфических признаков, соответствующих конкретным условиям социально-экономического развития страны и формирования новых форм рыночных отношений при постоянно изменяющейся конъюнктуре [2].

Многолетний дефицит плодов и ягод отечественного производства, как для личного потребления, так и в качестве сырья для переработки, по сравнению с потребностями ведет к постоянно увеличивающимся объемам импортных поставок, в том числе и по тем товарным группам, которые могут успешно производиться внутри страны, что в свою очередь еще больше усугубляет положение национальных товаропроизводителей в связи с усиливающейся конкуренцией.

Однако, обеспечение наличия плодово-ягодной продукции белорусского производства на внутреннем рынке не гарантирует спрос на нее со стороны населения, так как многие потребители, из-за сомнений в качестве, предпочитают зарубежные аналоги из Голландии, Польши, Молдавии.

При определении рыночного потенциала большего внимания заслуживает влияние уровня дохода и сложившихся потребительских предпочтений (мода на здоровое питание, диету и т.д.) на объёмы потребления фруктов и ягод. При достижении определенного уровня финансовой обеспеченности и сложившихся потребительских предпочтениях доля плодов и ягод в рационе питания может превышать медицинские нормы. Так, душевое потребление плодово-ягодной продукции в Австралии составляет 135 кг, в США – 126 кг [4].

Согласно нормам, разработанным Институтом питания Академии медицинских наук России, необходимое потребление фруктов и ягод на одного человека в год должно составлять около 80 кг, в то время как в Республике Беларусь в 2014 г. уровень производства составил 66 кг, а личного потребления около 76 кг.

Проводимая государством политика импортозамещения, увеличения объемов экспорта сельскохозяйственной продукции и создания положительного образа товаров белорусского производства за рубежом оказывает определенное влияние на внутренний рынок, однако этого явно недостаточно.

Закономерно встает вопрос о степени возможности реализации наращиваемых объемов производства плодово-ягодной продукции для удовлетворения спроса на национальном рынке, т. е. о способности продукции белорусского производства конкурировать с зарубежными аналогами.

Переход к рыночным формам управления производством и сбытом товаров основан на углублении товарно-денежных отношений, предполагающих жесткую конкурентную борьбу за потребителя.

В таких условиях главной целью становятся не абстрактные производство и сбыт, а производство и сбыт, направленные на

удовлетворение спроса потребителя, основанное на глубоком изучении рынка, спроса, прогнозе его динамики [7].

Следует помнить, что конкуренция сегодня – это конкуренция уникальных качеств продукта и того, чем дополнительно снабдили продукцию производители в виде свойств сохраняемости, удобства использования, упаковки, услуг, рекламы, особенностей продажи и прочих ценимых потребителями моментов [7].

Товар должен быть четко ориентирован на заранее выявленную целевую группу потребителей, а не на «среднестатистического» покупателя.

В реальной жизни не существует среднестатистического покупателя (потребителя), равно как нет рынка вообще – имеются конкретные рынки, обязательно чем-то отличающиеся друг от друга, даже если это рынки одного и того же товара. Поэтому при реализации конкретного продукта с определенным набором потребительских свойств, крайне важно знать отношение к этим конкретным характеристикам его потенциальных покупателей.

В этой связи необходимо, рассматривать рынок как дифференцированную структуру в зависимости от групп потребителей и потребительских свойств товара, так как осуществление успешной коммерческой деятельности в рыночных условиях предполагает обязательный учет индивидуальных предпочтений различных категорий покупателей [1].

Для этого необходимо разделить рынок на несколько относительно однородных групп потребителей (сегментов), характеризующихся однотипной реакцией на предлагаемые продукты и на набор маркетинговых стимулов, в силу схожести своих принципов, убеждений, половозрастных характеристик, интересов, воспринимаемой выгоды от товара и т.д.

Реализация концепции рыночной сегментации определяется необходимостью выделения наиболее важных черт и потребностей для каждой группы потребителей для последующей переориентации производственной и сбытовой политики на удовлетворение этих специфических требований покупателей [1].

Здесь следует обратить внимание на математическую зависимость, которая легла в основу правила сформулированного

Вильфредо Парето, также известного как «Принцип 80/20»: небольшая доля причин, вкладываемых средств или прилагаемых усилий, отвечает за большую долю результатов, получаемой продукции или заработанного вознаграждения [6].

В нашем случае это означает, что 20 % потребителей покупают 80 % конкретного товара, представляя обобщенную группу целевых потребителей, в силу определенных причин ориентированных на данный товар. Остальные 80 % потребителей приобретают 20% товара и не имеют при этом четкого предпочтения – они скорее совершают случайные покупки. Производители должны стремиться ориентировать свои продукты и маркетинговую деятельность на первые 20 % потребителей («стрельба по целям»), а не на весь рынок в целом («стрельба по площадям»). Такая стратегия рыночной деятельности, как правило, оказывается более эффективной [3].

Для того чтобы маркетинговая стратегия стала эффективной, необходимо четко определить каким именно факторам при разделении рынка на соответствующие сегменты отдать предпочтение, а какими в относительной степени можно поступиться.

Наиболее важный и перспективный, с точки зрения достижения поставленных целей, сегмент будет являться целевым или базисным для продукции данного вида, т. е. теми 20 %, на которых необходимо максимально сконцентрировать усилия по продвижению товара.

Для выявления рыночных предпочтений потребителей и анализа влияния на них уровня дохода на рынке плодово-ягодной продукции Республики Беларусь нами было проведено маркетинговое исследование. В качестве метода получения первичной информации нами было выбрано прямое анкетирование, для чего была разработана и использовалась соответствующая анкета. В ходе исследования был проведен письменный опрос респондентов из 6 областей Республики Беларусь и города Минска.

Исследование представляло собой опрос по принципу простого случайного отбора респондентов, так как было необходимо зафиксировать естественный разброс мнений или представлений опрашиваемых, который проводился среди совершенно-

летнего населения Республики Беларусь, самостоятельно получающего и распределяющего собственный доход. Местом проведения опроса была выбрана Республиканская ярмарка вакансий, проходившая в г. Горки Могилевской области. В анкетировании принимало участие 200 респондентов, из которых 42 % составили мужчины и 58 % женщины. Опрос проводился по всей территории Республики Беларусь. Процентное соотношение респондентов по регионам представлено на рис. 1.

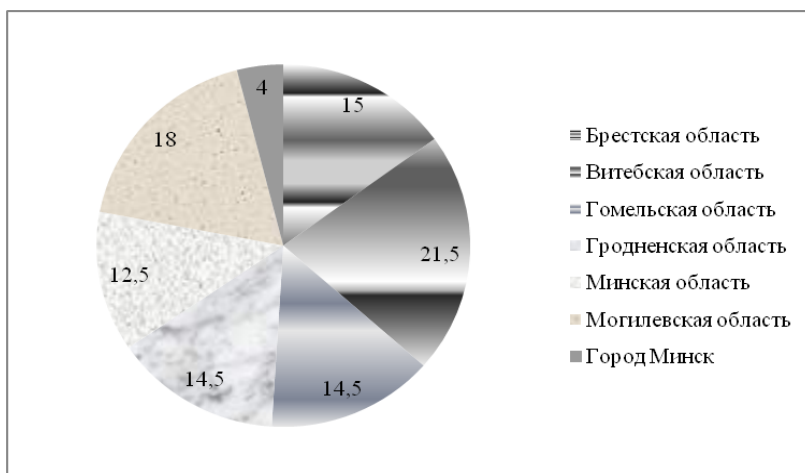


Рис. 1. Процентное соотношение респондентов по регионам Республики Беларусь

Примечание. Источник: исследования автора.

Возрастной состав участников распределился следующим образом: 18–25 лет – 60 %; 26–35 лет – 36 %; 36–45 лет – 3,5 %; старше 45 – 0,5 %.

Согласно полученным данным, наиболее активная часть населения, на которой следует акцентировать внимание при разработке стратегии позиционирования и продвижения товара, находится в возрасте от 18 до 35 лет, при этом семейное положение не оказывает сколь-либо значительного влияния на частоту покупок.

Основная часть опрошенных это рабочие и служащие – 29 % и 51 % соответственно, оставшиеся 20 % опрошенных составили предприниматели, студенты и временно безработные.

Абсолютное большинство принимавших участие в исследовании потребителей – 96,5 % – предпочитают плодово-ягодную продукцию в свежем виде и только 3,5 % в консервированном.

Относительно регулярности покупки фруктов и ягод, ответы респондентов распределились следующим образом: регулярно (ежедневно) – 9 %; периодически (более 2 раз в неделю) – 52,5 %; иногда (реже 2 раз в неделю) – 38,5 % (рис. 2):

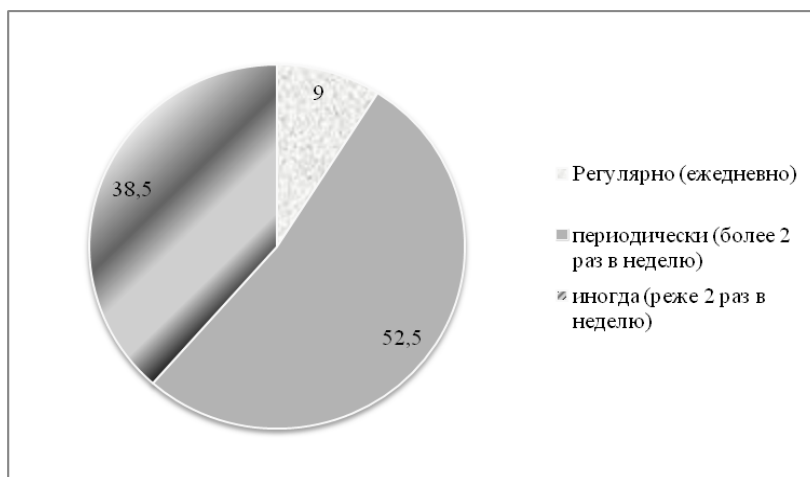


Рис. 2. Регулярность покупки фруктов и ягод белорусскими потребителями
Примечание. Источник: исследования автора.

При этом, если рассматривать ответы опрошенных потребителей на этот вопрос в зависимости от гендерного признака, то мы увидим, что женщины гораздо чаще совершают покупки данного вида продукции, нежели мужчины (таблица).

Регулярность покупки фруктов и ягод белорусскими потребителями в зависимости от гендерного признака

Как часто вы покупаете свежие фрукты и ягоды?	Группы потребителей	
	женщины, %	мужчины, %
регулярно (ежедневно)	12,9	3,6
периодически (более 2 раз в неделю)	60,3	42,9
иногда (реже 2 раз в неделю)	26,7	53,6

Примечание. Источник: рассчитано автором на основании исследования.

Следует отметить тот факт, что согласно проведенному опросу, женщины имеющие детей покупают фрукты и ягоды не реже двух раз в неделю. Это говорит о том, что производителям стоит уделять больше внимания именно этой группе потребителей.

Что касается выбора конкретных видов плодово-ягодной продукции, предложенных в анкете, то здесь мнения потребителей распределились следующим образом: 1 – бананы; 2 – яблоки; 3 – груши; 4 – апельсины; 5 – клубника. Среди наиболее предпочитаемых фруктов и ягод, указанных непосредственно респондентами, оказались хурма, мандарины, персики и арбузы.

Мы видим, что вторую, третью и пятую позицию в предпочтениях потребителей занимают плоды и ягоды, которые успешно могут выращиваться на территории Республики Беларусь.

Кроме того, 65,5 % опрошенных респондентов хотели бы покупать плодово-ягодную продукцию белорусского производства, однако покупают ее только 33 % потребителей. Такое положение во многом вызвано недостаточно высоким качеством продукции и отсутствием возможности у большинства национальных производителей поставлять фрукты и ягоды на круглогодичной основе. Это ведет к тому, что в конце зимнего, весеннем и первой половине летнего периода белорусских фруктов и ягод на рынке практически нет, и потребители вынуждены покупать зачастую более дорогие зарубежные аналоги.

Анализ сложившейся на национальном рынке ситуации говорит о необходимости и реально существующей возможности

расширения доли на нем белорусских поставщиков плодово-ягодной продукции.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что на современном этапе для рынка плодово-ягодной продукции Республики Беларусь характерна прямая зависимость между уровнем дохода и количеством потребляемых фруктов и ягод (рис. 3).

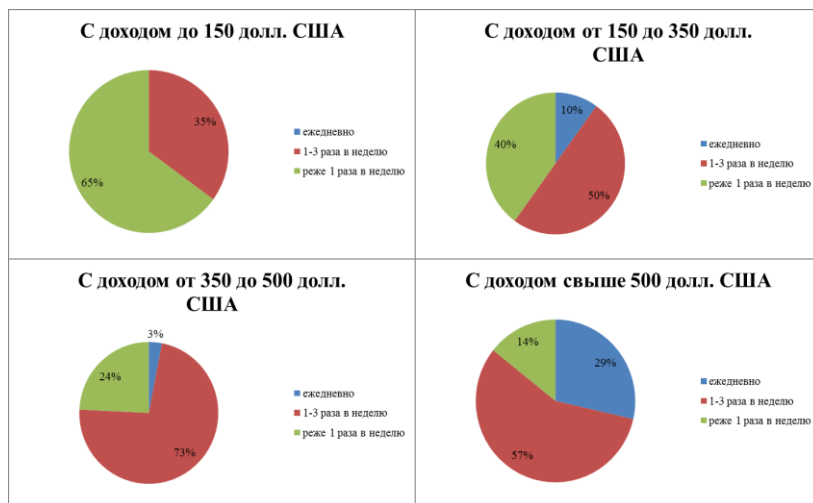


Рис. 3. Распределение потребителей по частоте покупок фруктов и ягод в зависимости от получаемого дохода

Примечание. Источник: рассчитано автором на основании анкетного опроса.

Следует отметить, что при выборе фруктов и ягод абсолютное большинство потребителей акцентирует внимание на качественных показателях, вторым критерием выступает цена, третьим – срок хранения без снижения качества, четвертым – страна-производитель и на последнем месте – упаковка и оформление продукции. Причем с повышением уровня дохода значение ценового параметра снижается, в то время как качественного и оформления возрастает.

Исследования показывают, что наиболее активной группой потребителей плодово-ягодной продукции является группа с до-

ходом более 500 долл. США на человека, 29 % представителей которой покупают фрукты и ягоды ежедневно, 57 % чаще двух раз в неделю и только 14 % реже двух раз в неделю. В тоже время для наименее обеспеченной части населения (с доходом до 150 долл. США на человека) это соотношение имеет следующие пропорции: ежедневную покупку фруктов и ягод не осуществляет ни один из респондентов, 35 % опрошенных приобретают плодово-ягодную продукцию 1–2 раза в неделю и основная масса – 65 % покупают фрукты и ягоды реже 1 раза в неделю.

Заключение. Таким образом, основываясь на проведенном исследовании предпочтений потребителей, мы можем сделать вывод о том, при разработке программы позиционирования и продвижения белорусской плодово-ягодной продукции и создании ее положительного рыночного образа, национальным товаропроизводителям следует основной акцент делать на качественные и ценовые характеристики предлагаемого продукта. Целевым сегментом деятельности будет являться группа потребителей, к которой относятся женщины в возрасте до 35 лет, имеющие детей. При разработке рекламной компании следует учитывать, что наибольшей популярностью среди фруктов, производство которых возможно на территории Республики Беларусь пользуются яблоки, груши и клубника.

Список литературы

1. Вечканов, Г. С. Сегментация рынка [Электронный ресурс] / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова // Центр прогрессивных технологий InventTech. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/micro/micro-0106/> – Дата доступа: 18.03.2016.
2. Гануш, Г. И. Оценка производства и формирования рынка плодов и овощей в Республике Беларусь / Г. И. Гануш, Л. Г. Третьяк // Мониторинг рынков сельскохозяйственных товаров на основе информационных систем / под. редакцией З. М. Ильиной. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 137 с.
3. Голубков, Е. П. Сегментация и позиционирование [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/13.shtml>. – Дата доступа: 19.03.2016.
4. Гридюшко, А. Н. Плодово-ягодный подкомплекс: тенденции и перспективы развития: монография / А. Н. Гридюшко, В. Н. Кулаков – Горки : БГСХА, 2015. – 172 с.

5. Киселева, Е. Н Рынок продовольственных товаров / Е. Н. Киселева, О. В. Власова, Е. Б. Коннова – М.: Вузовский учебник, 2009. – 144 с.

6. Кох, Р. Закон Парето или Принцип 80–20 [Электронный ресурс] / Р. Кох // Центр дистанционного образования Элитариум – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2004/07/08/zakon_pareto_ili_princip_8020.html. – Дата доступа: 19.03.2016.

7. Траут, Дж. Позиционирование. Битва за узнаваемость [Электронный ресурс] / Дж. Траут // Информационный портал E-READING.CLUB. – Режим доступа: http://www.e-reading.club/bookreader.php/145785/Traut,_Raiis__Pozicionirovanie._Bitva_za_uznavaemost'.pdf. – Дата доступа: 18.03.2016.

8. Фурс, И. Н. Конкурентоспособность продовольственных товаров / И. Н. Фурс. – Минск: УП «ИВЦ Минфина», 2004. – 346 с.

9. Kotler, P. Marketing in the public sector: a roadmap for improved performance / Philip Kotler, Nancy Lee. // Publishing as Wharton School Publishing Upper Saddle River, New Jersey, 2007. – 332 p.

Кулаков Василий Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (029) 542-49-99; e-mail: vasili-kulakov@yandex.ru.

Материал поступил в редакцию 20.04.2016 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ВЗАИМОРАСЧЕТОВ ПРИ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ
ОТНОШЕНИЯХ**

В. Н. МЕТЛИЦКИЙ

РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

**METHODOICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION
OF MUTUAL SETTLEMENTS IN FRANCHISING
RELATIONS**

V. N. METLITSKII, Institute of system research in AIC of NAS of
Belarus

В статье представлена методология установления паушального платежа, роялти и рекламных сборов при организации франчайзинга. Установление размеров платежей зависит от интересов каждой франчайзинговой системы в отдельности, поэтому предложенная методология должна содействовать пониманию затрат франчайзера, которые должны быть компенсированы посредством установления платежей.

The article presents a methodology for the establishment of a lump-sum payment of royalties and advertising fees when organizing franchise. Establishing the amount of payments depends on the interests of each franchise system individually, so the proposed methodology should promote understanding of the franchisor's costs that have to be compensated through the establishment of payment.

Введение. Исследованию обоснования размеров взаиморасчетов при франчайзинговых отношениях отечественными и зарубежными авторами не уделялось значительного внимания. Так, не проработаны вопросы обоснованности установления размеров паушального платежа, роялти и рекламных сборов. В статье предложена методология расчета размера роялти в зависимости от экономического эффекта от заключения договора франчайзинга, выраженного в изменении размера прибыли, па-

ушального платежа в зависимости от затрат на создание лицензионного комплекса, рекламного и других сборов.

Анализ источников. При разработке методологии, представленной в статье, анализировались научные работы отечественных и зарубежных авторов.

Методы исследования. Аналитический, монографический, статистический, экономический, абстрактно-логический.

Основная часть. Переход к рыночной экономике вызвал необходимость коренных изменений в организации и ведении агропромышленного производства. Существенную трансформацию претерпевают организационная структура АПК, система управления, отношения собственности, принципы построения макроэкономического и микроэкономического регулирования деятельности организаций. Актуально необходимым на современном этапе стал поиск методов и механизмов привлечения инвестиций, реформирования убыточных, неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций, использования инструмента экономической несостоятельности (банкротства), реорганизации действующих колхозов (СПК) – создание надежных основ дальнейшего устойчивого развития агропромышленного производства [1].

Среди направлений организации аграрного бизнеса представляет интерес развитие франчайзинговых отношений. Франчайзинг позволяет передавать технологии ведения бизнеса с соблюдением авторских и других прав и оказывать влияние на снижение негативных последствий конкуренции. Франчайзинговые отношения получают свое развитие в Республике Беларусь. Так, по состоянию на 1 марта 2016 г. государственным учреждением «Национальный центр интеллектуальной собственности» в республике зарегистрировано около 220 договоров франчайзинга [2]

Термин «франчайзинг» от франц. «franchise» понимается как «льгота, привилегия». В английском языке слово «franchising» означает право, «привилегия» [3, 4].

Исследователи С. А. Сосна, Е. Н. Васильева, Н. А. Бычков используют применительно к франчайзингу понятие «коммер-

ческая концессия» [5]. М. М. Стажкова полагает, что от понятия «коммерческая концессия» в дальнейшем отделился договор торгово-распределительного франчайзинга. А. А. Тер-Овакимян отмечает, что в законодательстве некоторых государств (Швейцария, Бельгия, Португалия) термин «коммерческая концессия» уже, чем «франчайзинг». При этом, как показали исследования, понятия «коммерческая концессия», «комплексная предпринимательская лицензия», «льготное предпринимательство», «франшизинг» и «франчайзинг» имеют единую правовую основу и используются исследователями как тождественные понятия.

Н. А. Бычков, С. А. Сосна, Е. Н. Васильева и другие отмечают, что во франчайзинговых отношениях предполагается обязательное наличие двух сторон – это франчайзер – предприятие, передающее лицензионный комплекс, – правообладатель (лицо, которому принадлежат исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности) и франчайзи – предприятие, принимающее на себя условия франшизы, – пользователь (лицо, получающее возможность использовать переданный комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс)) [5].

Субъектами франчайзинговых отношений могут быть любые участники независимо от их организационно-правовых форм – унитарные предприятия, акционерные общества и индивидуальные предприниматели [5]. Для индивидуальных предпринимателей – как франчайзеров – есть определенные ограничения, связанные с предоставлением в качестве лицензионного комплекса фирменного наименования и бренда как элемента лицензионного комплекса юридического лица [6].

И. В. Рыкова, Р. Б. Кац, Я. Мюррей утверждают, что договор франчайзинга предполагает создание сети однородных предприятий, подобной филиальной сети малых и средних предприятий, имеющих единую торговую марку или товарный знак (марку или ее часть, обеспеченную правовой защитой) и соблюдающих одинаковые условия, методы и формы производства и продажи товаров или оказания услуг (наиболее важными из которых являются общие требования к качеству и цены, устанавливаемые и

регулируемые централизованно), маркетинговую систему и рекламную политику.

Так, на основе франчайзинговых отношений строятся объединения предприятий, где предприятие-франчайзер берет на себя обязанности по разработке и осуществлению общей политики в области обеспечения качества выпускаемой продукции либо оказываемых услуг, проведению единой рекламной политики и маркетинговых исследований, развитию франчайзинговой сети [7].

Организация взаиморасчетов между участниками франчайзинговых систем, как правило, устанавливается достигнутыми договоренностями между предприятиями, входящими в систему. Вместе с тем при франчайзинговых отношениях существует ряд платежей:

паушальный платеж – разовый платеж в момент заключения договора;

роялти – ежемесячный платеж, устанавливаемый в процентах от выручки предприятия, который уплачивается предприятию-франчайзеру;

рекламные сборы – отчисления в общий рекламный фонд;

специальные сборы – сборы в зависимости от целей деятельности франчайзинговой системы (на проведение НИОКР, осуществление единой маркетинговой политики и т.п.) [4].

Помимо этих платежей, в ряде случаев предприятие, приобретающее лицензионный комплекс, вкладывает инвестиции в модернизацию технологических процессов производства.

Размеры платежей законодательно не установлены. Исследования показывают, что их определение зависит от многих факторов [5]. Существует методика определения паушального платежа в зависимости от размера необходимых инвестиций, согласно которой его размер составляет около 10 %. Роялти устанавливают, как правило, в пределах 1–5 %. Такие методики используются при реализации франчайзинговых предложений российских и украинских компаний.

Практика развития франчайзинговых отношений свидетельствует, что у ряда хозяйствующих субъектов существует желание зарабатывать за счет выгодной продажи «франчайзинговых

предложений». Продавая «лицензионные комплексы», как правило, такие компании не стремятся развивать и формировать франчайзинговую систему и преследуют основную цель получения дохода от создаваемых ими предприятий-франчайзи. Такой подход негативно сказывается на отношении у субъектов хозяйствования к франчайзинговым отношениям, вызывая их неоднозначное понимание.

Приобретая лицензионный комплекс, предприятие получает не только торговое наименование и технологии производства, но и свое место во франчайзинговой сети и на определенном сегменте рынка. Произведение расчетов и прогнозирование выгоды, получаемой каждой из сторон, являются достаточно сложными. Предприятие-франчайзер гарантирует, что не будет способствовать созданию конкуренции на рынке товаров (услугам) предприятия, вошедшего во франчайзинговую сеть.

Как показывают исследования, стоимость лицензионного комплекса при франчайзинговых отношениях не возмещается одним предприятием франчайзи полностью. Заключая договор франчайзинга, предприятие-франчайзер предполагает получить выгоду от сотрудничества не только с предприятием-франчайзи, но и с другими предприятиями системы.

Исследования установили, что при взаиморасчетах во франчайзинговых отношениях должны учитываться выгодность договора франчайзинга для всех его сторон и желание его заключения. При этом эффект от возможности производить определенный продукт и реализовывать его в конкретном регионе можно рассчитать посредством сопоставления прибыли предприятия до вступления во франчайзинговые отношения и после.

В таблице представлена систематизация взаиморасчетов между участниками договора франчайзинга.

Система взаиморасчетов при франчайзинговых отношениях

Интерес для предприятия-франчайзера	Платежи	Интерес для предприятия-франчайзи
Дополнительный участник франчайзинговой системы, выполняющий определенную роль и функции в ней	Разовый (паушальный) платеж	Бизнес-план, инвестиционный план, план модернизации производства; проведение мероприятий по доведению качества выпускаемой продукции до необходимого уровня; использование бренда, торговых марок, дизайнерских и рекламных материалов; стажировка специалистов
Возможность экономически контролировать работу предприятия-франчайзи	Ежемесячное отчисление	Выгодные условия ведения бизнеса, высокие отпускные цены на продукцию, постоянные потребители, установленная программа производства, маркетинг, гудвилл
Возможность совместного финансирования затрат на НИР и НИОКР и рекламную политику	Рекламный сбор и другие сборы	Проведение НИР и НИОКР, единой рекламной политики

В результате проведенных исследований разработана методика взаиморасчетов при франчайзинговых отношениях. Для выбора варианта расчета каждого из основных платежей полагаем целесообразным использовать отдельные методики их расчета.

Паушальный платеж предполагает возмещение предприятию, предоставившему лицензионный комплекс, затрат на создание этого комплекса.

Как правило, в крупной франчайзинговой системе существует научная организация, занимающаяся проектированием бизнес-процессов, основными задачами которой являются разработка бизнес-плана предприятия, входящего в эту систему, плана модернизации его производства и доведения технологий производства до требуемого уровня, инвестиционного проекта и проекта договора франчайзинга, а также проведение аттестации

и стажировки руководящих работников. Паушальный платеж может быть направлен на возмещение этих затрат.

Поскольку эти затраты могут показаться необоснованными, так как научное предприятие не разрабатывает, а передает уже существующий лицензионный комплекс, используемый другими участниками системы, образуемому предприятию следует заметить, что каждый проект требует индивидуальной разработки.

Нами разработана методика расчета паушального платежа, суть которой заключается в определении его размера в зависимости от необходимости возмещения затрат на создание нематериальных активов, право пользования которыми предоставляет договор франчайзинга. Данная методика обладает прямой научной новизной.

Так, паушальный платеж может быть рассчитан по следующей формуле:

$$P_n = B + (B_n + P_m + I_n) + O_n, \quad (1)$$

где P_n – размер паушального платежа;

B – частичное возмещение затрат на создание нематериальных активов, составляющих лицензионный комплекс, и развитие бренда;

B_n – стоимость разработки бизнес-плана;

P_m – стоимость разработки плана модернизации;

I_n – стоимость разработки инвестиционного проекта;

O_n – стоимость обучения и стажировки персонала.

Паушальный платеж уплачивается при заключении договора и может повторно уплачиваться при последующем его перезаключении.

Достоинство предложенной методики расчета размера паушального платежа заключается в возможности обоснования затрат предприятия-франчайзера при создании лицензионного комплекса и их частичной компенсации при его передаче предприятию-франчайзи.

Для частичной компенсации расходов франчайзера и упущенной выгоды франчайзи уплачивает роялти в размере установленного договором франчайзинга процента от выручки.

В случае заключения договора франчайзинга с действующим предприятием нами разработана методика расчета размера роялти, суть которой заключается в установлении размера роялти в зависимости от динамики прибыли предприятия:

1. В случае, если прибыль головного предприятия уменьшилась, а прибыль предприятия, вошедшего в систему, возросла, роялти следует рассчитывать по формуле:

$$P = |(\Pi_{гп1} - \Pi_{гп0})| + Z_y + Z_o + (\Pi_{ф1} - \Pi_{ф0}) \times K_v, \quad (2)$$

где P – размер роялти;

$\Pi_{гп1}$ – прибыль головного предприятия после заключения договора франчайзинга;

$\Pi_{гп0}$ – прибыль головного предприятия до заключения договора франчайзинга;

$\Pi_{ф1}$ – прибыль предприятия-франчайзи после заключения договора франчайзинга;

$\Pi_{ф0}$ – прибыль предприятия-франчайзи до заключения договора франчайзинга;

Z_y – затраты на управление франчайзинговой сети;

Z_o – затраты на обслуживание франчайзинговой сети;

K_v – коэффициент вознаграждения.

2. Если прибыль головного предприятия после заключения договора франчайзинга остается стабильной, то роялти может рассчитываться по следующей формуле:

$$P = Z_y + Z_o + (\Pi_{ф1} - \Pi_{ф0}) \times K_v. \quad (3)$$

3. В случае, если после заключения договора франчайзинга прибыль предприятия-франчайзера увеличится и будет превышать затраты на управление и обслуживание франчайзинговой системы, размер роялти может быть установлен по следующей методике:

$$P = (\Pi_{ф1} - \Pi_{ф0}) \times K_v. \quad (4)$$

4. Для создаваемых на основе франчайзинга предприятий предлагаемая методика имеет следующий вид:

$$P = Z_y + Z_o + \Pi \times K_e, \quad (5)$$

где Π – прибыль созданного предприятия.

Данная методика определения размера роялти обладает прямой научной новизной. Ее достоинством является возможность установления размера роялти в зависимости от изменения показателей эффективности работы организаций (участников франчайзинговых отношений), входящих во франчайзинговую систему. При этом в расчете учитывается и стоимость гудвилла, так как он во многом влияет на прибыльность работы предприятия во франчайзинговой сети.

В результате анализа работы франчайзинговых систем разработана методика определения размера рекламных и прочих сборов, суть которой заключается в обосновании установления размера платежей, уплачиваемых предприятием-франчайзи при совместном финансировании расходов франчайзинговой системы, которые рассчитываются по следующей формуле:

$$P = \frac{P_\phi}{K} \times K_i, \quad (6)$$

где P – отчисление в рекламный фонд (другие фонды);

P_ϕ – затраты рекламного фонда (других фондов);

K – количество предприятий;

K_i – коэффициент удельного веса прибыли от реализации продукции.

В результате исследований установлено, что коэффициент удельного веса прибыли от реализации продукции отражает долю выручки предприятия от реализации продукции (товаров, услуг) по отношению к выручке всей франчайзинговой системы и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_i = \frac{\Pi_i}{\sum_1^n \Pi_n}, \quad (7)$$

где Π_i – прибыль предприятия-франчайзи;

Π_n – прибыль франчайзинговой системы.

Научная новизна и достоинство предложенной методики заключаются в возможности определения размера отчислений в рекламный и другие фонды, скорректированных на коэффициент удельного веса прибыли от реализации продукции каждого предприятия франчайзинговой системы.

На практике имеются случаи, когда предприятие по договору франчайзинга не является плательщиком роялти и (или) паушального платежа и интерес в подписании договора заключается в поставке сырья либо в реализации собственной продукции. Вместе с тем при функционировании крупных франчайзинговых систем размеры паушального платежа и роялти бывают значительными.

Предложенные методики должны носить рекомендательный характер и позволять участникам франчайзинговых отношений реально оценивать стоимость франчайзинговых предложений. Окончательные размеры паушального платежа, роялти и других отчислений в специализированные фонды должны устанавливаться с учетом прибыли, упущенной выгоды и рисков по согласию сторон в ходе проведения переговоров и согласования возможностей участников.

Заключение. Разработанные методические рекомендации организации взаиморасчетов между участниками франчайзинговых отношений обладают прямой научной новизной. Достоинство их заключается в возможности обоснования размеров платежей при франчайзинговых отношениях, а также достоинством методики для установления взаиморасчетов при франчайзинговых отношениях должны стать ее справедливость, доступность и понятность расчета платежей для участников франчайзинговой системы.

Список литературы

1. Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации [Текст] / редкол.: В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск : Институт экономики НАН Беларуси, 2011. – 314 с.
2. Вынаходствы. Карысныя мадэлі. Прамысловыя ўзоры. Тапалогіі інтэгральных мікрасхем: Афіцыйны бюлетэнь [Электронны рэсурс] / Дзярж. камітэт па навуцы і тэхналогіях Рэсп. Беларусь; Нацыянальны цэнтр інтэлектуальнай уласнасці. – 2015. – № 5. – Режим доступа: <http://www.belgospatent.org.by/files/Bulletin/Izob/2015/2015-5.pdf>. – Дата доступа: 12.04.2016.
3. Колесников, В. В. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз [Текст] / В. В. Колесников. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
4. Корольчук, О. П. Стратегія формування та розвитку вертикальних маркетингових систем на основі франчайзингових відносин [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. П. Корольчук ; Київський національний торговельно-економічний університет Міністерства освіти і науки України. – Донецьк, 2008. – 41 с.
5. Сосна, С. А. Франчайзинг. Коммерческая концессия [Текст] / С. А. Сосна, Е. Н. Васильева. – М.: Академкнига, 2005. – 375 с.
6. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 218-3 [Электронный ресурс]: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: с изм. и доп.: текст Кодекса по состоянию на 30 дек. 2015 г. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30415161#pos=10;-333&sel_link=1004961178. – Дата доступа: 16.04.2016.
7. Довгань, В. В. Франчайзинг: путь к расширению бизнеса [Текст] / В. В. Довгань. – Тольятти: Дока-пресс, 1994. – 232 с.

Информация об авторе

Метлицкий Валерий Николаевич – научный сотрудник сектора приватизации РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. раб. 212 18 07

Материал поступил в редакцию 27.04.2016 г.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РИСКОВ СОВОКУПНОГО ОТРАСЛЕВОГО ДОХОДА РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ОСНОВЕ ЗОНИРОВАНИЯ

А. А. МИРЕНКОВ, старший преподаватель
УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

METHODS OF ASSESSMENT OF RISKS OF COMBINED BRANCH INCOME OF PLANT-GROWING ON THE BASIS OF ZONING

A. A. MIRENKOV, senior lecturer at Mogilev state university of food

Методика оценки зон риска совокупного отраслевого дохода для отрасли растениеводства является элементом формирования механизма реализации риск-стратегии в комплексной системе управления рисками, которая позволяет наиболее эффективно пройти зоны безусловного риска и не избежать условного (рационального) риска, а также установить управляемость риск-ситуациями в границах изменения их устойчивости.

Method of assessing risk zones of the total branch income from crop growing is an element of formation of a mechanism for implementing the risk strategy in a comprehensive risk management system, which allows the most efficient passing through areas of absolute risk and not avoiding conditional (rational) risk, and establishing risk situations control within the limits of change in their stability.

Введение. Практика управления рисками аграрных организаций, в совокупности причин эндогенного и экзогенного свойства, нацелена не только на избежание потерь, но и на повышение экономической эффективности, т. к. целенаправленное достижение запланированных стратегических результатов всегда предполагает рациональный риск. Это выдвигает задачу оценить зоны риска с точки зрения получения как положительных, так и отрицательных величин основных индикативных показателей отраслевого развития.

Для управления хозяйственными рисками важно оценить степень рискованности деятельности организаций не только во внешней среде, но и наличии, составе и значимости риск-факторов и их индикаторов во внутренней. Для этих целей применяется метод оценки риска по зонам.

Анализ источников. В научной и учебной литературе разработано два основных направления оценки риска:

- рассчитывается его количественная величина;
- устанавливается зона опасного (рискованного) уровня.

Как указывает О. А. Авдей и А. А. Быков: «Экономические границы, пределы риска, определяются, с одной стороны, тем, в какой мере готов предприниматель идти на риск. С другой стороны, хозяйственный руководитель идет на риск, если он уверен, что надежно управляет наличными ресурсами» [1].

Для этих целей многие авторы рекомендуют использовать зоны потерь риска. Зоны риска характеризуют возможные потери за счет реальных экономических изменений (риск-факторов).

Так, Н. В. Максименко указывает, что наиболее часто встречаемая в специальной литературе схема распределения областей риска или зон риска в зависимости от потерь: область нулевого риска, область допустимого риска, область катастрофического риска [2].

Применительно к инвестиционным проектам С. И. Мазоль, также указывает на зоны допустимого риска, зона критического риска, зона катастрофического риска [3].

О. А. Авдей и А. А. Быков, Г. В. Савицкая, кроме выше перечисленных, выделяют зоны потерь и безрискованную зону [1, 4].

В экономике сложно представить, как зону нулевого риска, так и безрискованную зону. В каждой из них могут появиться непредвиденные ситуации, которые изменяют планируемые позиции.

Методы исследования. Основным методом исследования является маржинальный анализ, целью которого является содействие доходу. Экономический анализ «объема, издержек, дохода» ориентирован на тактические действия по достижению стратегических задач.

В отличие от промышленности, где широко используется этот метод, в сельском хозяйстве имеются проблемы его применения, связанные с тем, что объемы произведенной и реализованной продукции не совпадают и соответственно возникает необходимость распределения постоянных затрат в отрасли растениеводства, которая должна коррелироваться с товарной и нетоварной ее частью.

Растениеводство как объект управления является структурной единицей агроорганизаций и важно знать потенциальные возможные потери в разрезе отрасли, прежде всего с позиций их влияния на процесс воспроизводства и стратегические цели. Потери (выигрыш), с точки зрения процесса воспроизводства отрасли растениеводства – это суммы валового дохода от всех видов деятельности.

В отличие от традиционных исследований по методу маржинального анализа, где в качестве основного экономического показателя применяется выручка от реализации продукции, нами предлагается исследовать новый показатель – совокупный отраслевой доход растениеводства. Он включает, как выручку от реализации продукции, так и доход от использования продукции растениеводства на внутрихозяйственные цели с учетом рентабельности. Это позволяет устанавливать возможные изменения совокупного отраслевого дохода также и от структуры использования продукции растениеводства.

Детерминированная аддитивная модель совокупного отраслевого дохода растениеводства по экономическим элементам его состава, с позиций маржинального анализа и предлагаемой дифференциации прибыли, представлена в следующем виде:

$$\text{СОД} = \text{ПЗ} + \text{ПР} + \text{П} + \text{РП}, \quad (1)$$

где ПЗ – условно-постоянные затраты, млн. рублей,

ПР – условно-переменные затраты, млн. рублей;

П – прибыль от реализации продукции, млн. рублей;

РП – прибыль от внутрихозяйственного использования продукции, млн. рублей.

Описание возможных риск-ситуаций в соотношении «объем – издержки – прибыль» на основе систематизации и модели-

рования, позволяет определить взаимосвязи и взаимозависимости в экономических процессах аграрного бизнеса, соотношение риск-факторов, амплитуду их колебаний в пределах релевантного ряда, в том числе пороговые значения безопасного уровня.

Применение данной методики также позволяет учесть все постоянные затраты, которые коррелируются с объемом всего производства в отрасли.

Основная часть. Исходя из целей стратегического управления рисками и позиций при разработке механизма реализации риск-стратегии совокупного отраслевого дохода, следует уточнить и перегруппировать известные в управлении, планировании и экономическом анализе названия зон.

В практике производства выделяются риски, которые имеют изначально оцененную объективную величину, связанную с тем, что в сумму постоянных затрат включается накопленный производственный потенциал (основные средства) и если их не использовать, то будут явные (безусловные) потери. Поэтому предлагается определять их как безусловный риск.

Безусловный риск – это риск, существующий в экономике любой коммерческой организации при наращивании выпуска продукции до покрытия прежде всего постоянных затрат, т. е. точки их окупаемости. Этот риск может быть идентифицирован и оценен в начале производственного процесса в рамочных условиях общей стратегии отраслевого развития. Он относится к величине накопленного ресурсного потенциала, который должен быть использован для получения продукции в отрасли. Только при условии возврата его потребленной стоимости этот риск исчезает. Безусловный риск не может быть исключен ни из одного производственного процесса, так как обусловлен стартовыми факторами любой технологии – это величина постоянных затрат, включающей часть стоимости, прежде всего технологического оборудования.

Безусловный риск можно разделить на величину катастрофического и критического риска, как это принято в научной литературе. Катастрофический риск приносит ущерб, связанный с потерей стоимости имущества (при этом не всегда только соб-

ственного капитала) за производственный цикл. Это также создает потенциальный риск и снижает возможности отрасли при обновлении технологического оборудования в перспективе. Величина катастрофического риска в отраслевом развитии оценивается суммой постоянных затрат, в части потреблённой стоимости (начисленного износа). Если эта величина не окупается созданием определенной величины стоимости, то убыточное состояние экономики безусловный вариант потерь, связанных с проявлением производственного риска.

Зона критического риска также относится к производственному циклу и его окупаемости. Величина его оценки является суммой стоимости переменных затрат, составляющих материальную величину оборотных средств и трудовых затрат связанных с производством продукции и ее объемами, произведенной в пределах, обеспечивающих окупаемость суммы постоянных затрат. Чем ниже зона безусловного риска, тем выше устойчивость отраслей.

Зона запаса устойчивости – это диапазон изменения условного (рационального) риска на который идет производитель, чтобы обеспечить получение и рост прибыли и сумму дохода, которая обеспечивает новый производственный цикл на расширенной основе.

Основной задачей менеджера является выбор такой риск-стратегии, механизм которой способен удержать расчетный совокупный отраслевой доход в границах общей стратегии его роста за счет расширения диапазона изменения рационального риска.

Для разработки риск-стратегии роста отраслевого развития растениеводства недостаточно использовать только оценку риска потери (увеличения) прибыли по реализованной продукции. Это не в полной мере отражает реальные и потенциальные риски, поэтому необходимо устанавливать их проявление по всей величине производимой продукции в отрасли т.к. процесс воспроизводства может осуществляться на расширенной основе только тогда, когда все вложенные средства (производственные затраты), обеспечивающие производственный цикл окупаются.

В этой связи важно установить не только общий объем произведенной продукции, но и рентабельность ее использования. Исходя из этого, в наших исследованиях при сохранении общего подхода к зонированию риска, оценка зон совокупного отраслевого дохода имеет уточненное экономическое содержание. В зоне условного (рационального) риска предлагается рассматривать зоны производственного (внутриотраслевого) и рыночного риска.

Зона производственного (внутриотраслевого) риска – это сумма возможных потерь по переменным затратам, связанная с долей продукции, обеспечивающей их покрытие и расчетная величина перераспределенной прибыли, полученной в организации и отнесенной к отрасли растениеводства на основе средней рентабельности.

Зона рыночного (реализационного) риска определяется величиной прибыли или убытка от реализации продукции.

Рассмотренное экономическое содержание зон отраслевых рисков совокупного отраслевого дохода позволяет обосновать информационную базу и применить методы их оценки в рамках правил маржинального анализа.

Для зонирования потерь по совокупному отраслевому доходу в предлагаемой методике разработан следующий алгоритм решения:

1) устанавливаются границы условного и безусловного риска:

$$ЗБ \leq КУ \leq ЗУ, \quad (2)$$

где ЗБ – зона безусловного риска, млн. рублей;

КУ – критический уровень, млн. рублей;

ЗУ – зона рационального (условного) риска, в пределах релевантного ряда, млн. рублей;

2) рассчитывается точка окупаемости затрат (порог рентабельности), который определяет величину критического уровня, разделяющего зону безусловного и рационального риска по методу маржинального анализа.

Для этого определяется расчетная маржа:

$$МП = ПС + П + РП, \quad (3)$$

где МП – расчетная маржа покрытия, млн. рублей;

ПС – постоянные затраты, млн. рублей;

П – прибыль от реализации продукции, млн. рублей;

РП – распределенная (расчетная) прибыль от внутрихозяйственного использования продукции, млн. рублей.

Соответственно доля расчетной маржи в совокупном отраслевом доходе будет определяться по формуле:

$$ДМ = МП / СОД, \quad (4)$$

где ДМ – доля расчетной маржи,

МП – расчетная маржа покрытия млн. рублей;

СОД – совокупный отраслевой доход, млн. рублей.

Критический уровень риска будет рассчитан по следующей формуле:

$$КУ = ПС / ДМ, \quad (5)$$

где КУ – критический уровень, млн. рублей. ПС – постоянные затраты, млн. рублей.

3) рассчитывается величина и диапазон изменения безусловного риска:

$$0 < ЗБ < КУ, \quad (6)$$

где ЗБ – зона безусловного риска млн. рублей;

КУ – критический уровень, млн. рублей.

В пределах безусловного риска рассчитывается:

а) величина и диапазон изменения локальной зоны катастрофического риска:

$$0 < ЗК \leq ПС, \quad (7)$$

где ЗК – локальная зона катастрофического риска, млн. рублей;

ПС – сумма постоянных затрат, млн. рублей;

б) устанавливается диапазон изменения локальной зоны критического риска:

$$ПС < ЗКР < КУ, \quad (8)$$

где ЗКР – зона критического риска, млн. рублей;

ПС – сумма постоянных затрат, млн. рублей;

КУ – критический уровень, млн. рублей.

Соответственно величина этой зоны составит:

$$\text{ЗКР} = \text{КУ} - \text{ПС}, \quad (9)$$

4) рассчитывается величина и диапазона изменения комплексной зоны условного (рационального) риска:

$$\text{КУ} < \text{ЗУ} < \text{СОД}. \quad (10)$$

Соответственно величина зоны рационального риска составит:

$$\text{ЗУ} = \text{СОД} - \text{КУ}. \quad (11)$$

где ЗУ – зона рационального (условного) риска, в пределах релевантного ряда, млн. рублей;

СОД – совокупный отраслевой доход в пределах релевантного ряда, млн. рублей.

В пределах условного (рационального) риска рассчитывается:

а) диапазон и величина изменения производственного риска:

$$\text{КУ} < \text{ЗПР} < \text{ЗП}, \quad (12)$$

где, ЗПР – зона производственного риска, млн. рублей;

ЗП – зона прибыли от реализации продукции, млн. рублей.

Величина рыночного (реализационного) риска определяется суммой распределенной прибыли, в зависимости от направления ее внутрихозяйственного использования и уровня рентабельности этих отраслей:

$$\text{ПР} = \sum \text{ПЗ}_i * \text{R}_i / 100, \quad (13)$$

где ПЗ_i – производственные затраты по направлениям внутрихозяйственного использования продукции, млн. рублей;

R_i – рентабельность использования продукции на внутрихозяйственные цели, %;

б) диапазон изменения рыночного (реализационного) риска:

$$\text{ЗПР} < \text{ЗП} \leq \text{СОД} (\text{max}), \quad (14)$$

где СОД (max) – максимально возможная величина совокупного отраслевого дохода в пределах релевантного ряда, млн. рублей.

Величина рыночного (реализационного) риска определяется суммой прибыли от реализации продукции.

Если финансовый результат отрасли, в которой использовалась продукция растениеводства, имеет отрицательную величину, то перераспределенные убытки будут отражать потери и рассматриваться как риск-фактор потери устойчивого развития именно для отрасли растениеводства. Убытки от внутривозвращенного использования продукции могут перекрывать прибыль, получаемую от ее реализации, поэтому при разработке риск-стратегии – это направление нельзя игнорировать, чтобы не потерять потенциал отрасли.

Применение традиционной методики оценки зон риска по реализованной продукции и предлагаемой – по совокупному отраслевому доходу, представлен в таблице.

Распределение зон риска по реализованной и произведенной продукции

Зоны риска	По реализованной продукции			По произведенной продукции		
	Зона риска, млн. рублей	Величина риска, млн. рублей	%	Зона риска, млн. рублей	Величина риска, млн. рублей	%
1	2	3	4	5	6	7
Зона безусловного риска (убыточно-сти): в том числе	0-8865	8865	26,8	0-28800	28800	39,0
Катастрофический	0-2571	2571	7,8	0-5472	5472	7,4
Критический	2571-8865	6294	19,0	5472-28800	23328	31,6
Зона рационального риска: в том числе	8866-33085	24220	73,2	28801-73825	45024	61,0
По переменным затратам	8865-25959	17094	51,7	28801-64807	36006	48,8
Прибыли от реализации продукции	25959-33085	7126	21,5	64808-71934	7126	9,7

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
Расчетной прибыли от использования продукции на отраслевые цели	–	–	–	71934-73826	1892	2,5
Выручка от реализации продукции	33085	33085	100	–	–	–
Объем совокупного отраслевого дохода	–	–	–	73826	73826	100

Примечание. Рассчитано и составлено автором по данным годовой бухгалтерской отчетности РУП «Учхоз БГСХА».

Безусловный риск, объективно существующий в различной комбинации факторов составляет зону убытка, в которую попадает отрасль при недостаточном производстве продукции. По расчетам, приведенным в таблице, его величина составляет 26,8 % по реализованной продукции и 39 % по произведенной. По второй методике, которая учитывает сочетание большего количества факторов, уровень безусловного риска имеет более обширную зону, при том, что его порог (предельное значение) выше в 3 раза. Этот факт указывает на важность понимания менеджмента того, что доход от реализованной продукции не отражает полную картину отраслевого развития и может привести к неправильным выводам при оценке потенциальных рисков, которые следует контролировать, и разрабатывать методы управления ими.

Уровень катастрофического риска в относительном выражении ниже по произведенной продукции и составляет в структуре зоны безусловного риска 7,4 % в то время как по реализованной эта величина охватывает зону в 7,8 %. Данный вид риска показывает уровень прямых потерь, которые могут проявиться в форс-мажорных обстоятельствах.

Заключение. В управлении риск-ситуациями зонирование индикативных показателей – прибыли или совокупного отраслевого дохода позволяет:

– проводить анализ возможных изменений зон безусловного и условного риска с учетом отраслевых особенностей;

- установить влияние риск-факторов на изменение риск-ситуации в диапазоне изменения зон риска;
- контролировать уровень создания стоимости продукции и разрабатывать возможные корректирующие действия по соответствующим типам стратегий.

Список литературы

1. Авдей, О. В. Управление хозяйственными рисками / О. В. Авдей, А. А. Быков. – Минск: Мисната, 2008. – 221 с.
2. Максименко, Н. В. Внутрифирменное планирование/ Н. В. Максименко. – Минск: – Высшая школа. – 2008. – 392 с.
3. Мазоль, С. И. Инвестиционный анализ: /С. И. Мазоль. – Минск: БГЭУ, 2009. – 538 с.
4. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2008. – 272 с.

Информация об авторе

Миренков Анатолий Анатольевич – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия». Информация для контактов: тел. 8(029)3061681, e-mail:bsaa.ksa@tut.by

Материал поступил в редакцию 25.04.2016 г.

ИННОВАЦИИ В ЗЕМЛЕДЕЛИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО СЕКТОРА

А. В. МОЗОЛЬ, кандидат экономических наук, доцент,
Ю. О. КОНЬШЕВА, студентка,
В. А. СВИСТУН, студентка
УО «Белорусский государственный экономический университет»

FARMING INNOVATIONS AS AGRARIAN SECTOR POTENTIAL DEVELOPMENT FACTOR

A. V. MOZOL, Candidate of economic sciences, reader;
IU. O. KONYNSHEVA, student; V. A. SVISTUN, student at
Belarusian state economics university

В современном мире аграрный рынок диктует жесткие требования к производству высококачественной конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции, поэтому ресурсосберегающие и экологически безопасные агротехнологии, используемые для этих целей, приобретают особое значение.

In today's world agricultural market dictates strict requirements for the production of high-quality competitive agricultural products, so resource-saving and environmentally friendly agricultural technologies used for these purposes are particularly important.

Введение. Эффективность современного сельского хозяйства находится в прямой зависимости от действия большого количества факторов риска, что обусловлено специфическими особенностями как самого аграрного производства, так и влиянием внешних условий [1, 2]. В этой связи одной из ключевых задач в управлении агробизнесом следует считать наиболее эффективное использование производственных ресурсов, которое позволит решить актуальную проблему снижения себестоимости продукции [3], а также следовать одному из приоритетов аграрной политики Организации Объединенных Наций – сбережению почвенных и водных ресурсов, которые станут основой для

обеспечения продовольственной безопасности будущих жителей Земли [4].

Современное состояние сельскохозяйственных земель республики требует поиска направлений совершенствования способов обработки почвы при возделывании сельскохозяйственных культур [5]. Традиционная, используемая в настоящее время подавляющем большинстве хозяйств республики, система обработки почвы, которая основана на ежегодной вспашке, требует больших как материальных, так и трудовых затрат. Однако ее применение не всегда приводит к сохранению почвенного плодородия, ухудшает физические и химические свойства почв, не способствует накоплению и сохранению достаточного количества влаги. В этой связи аграрии многих стран ищут пути нивелирования указанных выше факторов. Выбор способа обработки почвы должен быть ориентирован не на максимальную урожайность с высоким уровнем себестоимости, а на минимальные затраты на единицу произведенной продукции с наибольшим экономическим эффектом и сохранением плодородия почвы. Одним из путей решения существующих вопросов может стать внедрение нетрадиционных энергосберегающих систем обработки почвы, которые не только минимизируют негативные последствия для окружающей среды, но и являются высокоэффективными с экономической точки зрения.

Анализ источников. Проблемам ресурсосбережения и продвижению инновационных технологий в сельскохозяйственном производстве посвящены труды отечественных и зарубежных ученых и практиков, таких как А. Н. Жуков, А. Н. Клочков, С. С. Небышинец и др.

Методы исследования. В процессе проведения исследований использовались методы сравнительного анализа, монографический, абстрактно-логический, расчетно-конструктивный.

Основная часть. Дальнейшая интенсификация сельскохозяйственного производства невозможна без использования высокоэффективных ресурсосберегающих технологий, которые не только минимизируют негативные последствия для окружающей среды, но и являются экономически эффективными. Реали-

зуются данные преимущества за счет сбора, обработки и использования многократно большего объема информации относительно традиционных технологий, учет и использование которой дифференцирует осуществление технологических мероприятий в пределах конкретных земельных участков. Итогом является повышение продуктивности полей при одновременном снижении затрат на производство растениеводческой продукции. Становится очевидным, что технологии точного земледелия становятся ключевым инструментом сбалансированной интенсификации и повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Аграрный земельный потенциал имеет две главные характеристики – количественный и качественный состав, которые выражаются через площадь сельскохозяйственных угодий и их плодородие, являющееся основным фактором, обуславливающим ведение сельскохозяйственного производства на современном уровне. Площадь сельскохозяйственных земель в Республике Беларусь уменьшилась с 9257,7 млн. гектаров на 01.01.2001 г. [1] до 8726,4 млн. гектаров на 01.01.2014 г. [2] (на 531,3 тыс. гектаров или на 5,74 %). Выбытие обусловлено двумя основными факторами: перевод сельхоз земель в другие земельные категории и передача их другим землепользователям. С 2007 г. значение данного показателя является практически неизменным [1].

Качественный состав сельскохозяйственных земель характеризуется обобщающим показателем плодородия, выраженного в баллах, а также частными показателями, отражающими наличие в почве гумуса, соединений фосфора и калия, а также кислотностью почв. Данные показатели определяются по итогам агрохимического обследования, которое проводится с 1970 г. под научно-методическим руководством РУП «Институт почвоведения и агрохимии». Если в период с 1992 по 1997 гг. в результате снижения объемов внесения минеральных и органических удобрений произошел определенный спад по содержанию в почвах фосфора и калия, то в последние годы отмечаются устойчивые положительные тенденции как в объемах примене-

ния удобрений, так и изменении агрохимических показателей плодородия почв.

В настоящее время по данным отдела мониторинга плодородия почв РУП «Институт почвоведения и агрохимии» и крупномасштабного агрохимического обследования почв (11–12 туры), средневзвешенный показатель кислотности (рН в КСИ) в почвах сельскохозяйственных земель составляет 5,90, средневзвешенное содержание гумуса – 2,23 %, подвижного калия и фосфора – 196 и 184 мг/кг соответственно. В целом по стране произошло уменьшение содержания гумуса на 0,05 %, увеличение содержания калия и фосфора на 6 мг/кг и уровень 1990 г. уже превышен (табл. 1).

Таблица 1. Агрохимические показатели пахотного слоя почв пахотных земель Беларуси

Область	Балл пашни	Показатель							
		Гумус, %		P ₂ O ₅ , мг/кг почвы		K ₂ O, мг/кг почвы		рН	
		2010 г.	±	2010 г.	±	2010 г.	±	2010 г.	±
Брестская	31,9	2,44	+0,04	158	+11	179	0	5,79	-0,02
Витебская	26,6	2,48	+0,06	170	-5	172	-8	6,10	-0,06
Гомельская	30,1	2,27	-0,03	223	+11	209	+14	5,91	-0,01
Гродненская	34,4	1,90	-0,06	180	-1	182	+8	5,89	-0,07
Минская	32,8	2,35	-0,05	176	+5	222	+12	5,80	-0,18
Могилевская	32,3	1,93	-0,10	198	+9	203	+9	5,98	-0,11
Республика Беларусь	31,2	2,23	-0,05	184	+6	196	+6	5,90	-0,09

Примечание. Рассчитано по данным [7].

Согласно основным законам земледелия, в процессе удовлетворения потребности растения в недостающем факторе урожайность растет до тех пор, пока она не будет ограничена другим фактором, который окажется в минимуме. Растениям нужно создавать оптимальные условия, так как эти факторы тесно связаны между собой и действуют одновременно. В большинстве случаев лимитирующим фактором является влагообеспеченность.

Беларусь находится в зоне с нормальным увлажнением. Однако изменения климата проявляются в сильной неравномерно-

сти выпадения осадков по периодам вегетации. Примером может служить 2015 г., когда засушливая погода существенно повлияла на урожайность некоторых сельскохозяйственных культур. Вместе с тем, чем лучше удовлетворены потребности растений в факторах жизнеобеспеченности, тем меньше воды они затрачивают на создание единицы биомассы (табл. 2).

Таблица 2. Расход влаги яровой пшеницей в зависимости от предшественника.

Предшественник	Коэффициент водопотребления, мм	
	годы	
	засушливые	благоприятные
Пар чистый	131	90
Пшеница по пару	182	109
Донник на корм	169	92
Кукуруза на силос	185	94
Пшеница после кукурузы	210	113
Однолетние травы	186	101
Горох	198	100
Бессменная пшеница	276	136

Примечание. Рассчитано по данным [7].

Водная и ветровая эрозия также являются актуальными проблемами. По данным Белорусского НИИ почвоведения и агрохимии НАН Беларуси общая площадь эродированных и эрозионно-опасных почв на сельскохозяйственных землях составляет более 4 млн. гектаров, в том числе на пахотных – около 2,6 млн. гектаров, из них водной и ветровой эрозии подвергнуто 556,5 тыс. га земель, из них 479,5 тыс. гектаров на пашне. Доля водной эрозии на этих землях составляет 84 %, а ветровой – 16 % [7].

Решением данных проблем может стать использование современных нетрадиционных технологий обработки почвы, примером которых могут являться No-Till и Strip-Till.

Использование технологии No-Till приобрело популярность в регионах, характеризующихся высоким плодородием почв, склонных к естественному саморазуплотнению, а также с постоянным дефицитом осадков (США, Канада, степные зоны стран Евразии, Австралии) и в странах с промывным режимом склоновых земель (Южная Америка) [8]. Однако следует отметить,

что именно эти страны занимают лидирующие позиции в области производства сельскохозяйственной продукции (табл. 3).

Таблица 3. Распространение системы нулевой обработки почвы в некоторых странах мира

Страна	Общая площадь обрабатываемых земель в тыс. гектаров	Площадь земель, на которых используется система нулевой обработки почвы	% земель под нулевым возделыванием
США	113700	23700	20,8 %
Канада	29542	16662	56,4 %
Бразилия	38400	21863	56,9 %
Аргентина	28000	23000	78,5 %
Канада	23500	13400	57,0 %
Австралия	72000	9000	12,5 %
Парагвай	2200	1500	68,2 %
Другие	579000	4630	0,8 %

Примечание. Источник [8].

В Европе, как наиболее подобной по условиям ведения сельского хозяйства к Беларуси, прямой посев обусловлен проблемами управления пожнивными остатками и возникновением сорняков, болезней, вредителей. Из-за этого увеличились затраты на средства защиты растений. Но желание использования No-Till привело к разработке усовершенствованной технологии, которая преодолевает недостатки нулевой обработки, - Strip-Till, или полосовой посев.

При использовании технологии Strip-Till обрабатывается только узкая полоса сева (15–25 см) с образованием гребня. Остальная часть (около двух третей) поля остается не обрабатываемой, что позволяет сократить затраты в 2–3 раза. Широкое распространение она получила при производстве пропашных культур (кукуруза, свекла и т.д.). Благодаря возможности полосовой обработки почвы с одновременным внесением удобрений под корневую систему растений, раскрываются новые перспективы применения технологии точного земледелия при повышении эффективности применения минеральных удобрений. Например, в течение трех лет в фермерских хозяйствах США, работающих по технологии Strip-Till, расходы на минеральные

удобрения и средства защиты растений снижаются на 30–40 %, урожайность многих культур увеличивается в среднем на 15–20 % [9, 10]. Данная технология обеспечивает внутрпочвенное локальное внесение минеральных и органических удобрений, чистое семенное ложе, оптимально взрыхленную полосу земли по принципу безотвальной обработки почвы, более высокую температуру почвы в засеваемой полосе, более ранние и дружные всходы, высокий эффект гербицидов почвенного действия. При этом сохраняются преимущества посева в стерню – снегозадержание и влагонакопление – за счет мульчирования межполосного необработанного пространства, борьба с водной и ветровой эрозией.

Технология Strip-Till может быть внедрена двумя способами.

1. С разрывом во времени. При этом осенью проводят полосовую обработку почвы с внесением фосфорно-калийных, жидких органических удобрений, а весной в те же полосы проводят посев яровых культур. Главное требование при этом – наличие точной системы GPS с погрешностью не более 2,5 см. Эффективен способ не только для легких и склоновых почв, но и на суглинистых землях за счет того, что поступающая влага в обработанную с осени полосу застывает зимой, приводя к дополнительному разрыхлению почвы и оптимизации плотности семенного ложа.

2. Комбинированный посев. При этом за один проход обрабатывается почва, вносятся удобрения и высеваются семена. В этом случае рекомендовано предварительно выполнить ряд требований: отчуждение пожнивных остатков предшествующей культуры, внесение удобрений под семена или в сторону от них, тщательное укрытие семян почвой с одновременным выравнивающим прикатыванием, соблюдение глубины посева. Данный способ применим в условиях дефицита времени между уборкой предшественника и посевом озимой культуры (рапса, зерновых). Эффективен такой способ и при возделывании сахарной свеклы и ярового рапса, ячменя, пшеницы на плодородных песчаных и супесчаных почвах. Анализ зарубежного опыта показывал ряд особенностей при возделывании конкретных культур по техно-

логии Strip-Till. Основное экономическое преимущество такого подхода в технологии Strip-Till заключается в отсутствии необходимости оборудования агрегата системой точной GPS-поправки и автоматического параллельного вождения.

В Республике Беларусь нет препятствий по почвенно-климатическим условиям для применения технологии Strip-Till. Ограничения связаны с отсутствием соответствующей техники у белорусских производителей и дилеров зарубежных компаний. Безусловно, перед ее производственной проверкой желательно провести серьезные научно-полевые испытания в условиях типичных для хозяйств севооборотов во избежание ошибок при работе с соломой, болезнями, вредителями и сорняками, с учетом реакции преобладающих в Беларуси сортов сельскохозяйственных культур. В связи с глобальным изменением климата (засушливые условия осени, малоснежные зимы и весенне-летние засухи поставили производителей перед перспективой отказа от плуга) актуализируется использование поверхностной (до 10–12 см) обработки почвы.

Получение прибыли является главной целью любого хозяйствующего субъекта. Её увеличение зависит от дохода и затрат. По расчетам тракторная техника и шлейф машин для новых технологий обойдется производителям сельскохозяйственной продукции до трех раз дешевле, чем при традиционной технологии. Кроме того, существенно снижаются затраты на горюче-смазочные материалы (с 968000 до 363000 рублей в расчете на 1 га), запасные части и ремонт техники.

Заключение. Проведенные исследования дают основания сделать следующие выводы:

1. Условия хозяйствования в аграрном комплексе требуют постоянного адекватного реагирования на внешние и внутренние воздействия. В этой связи повышается необходимость поиска новых современных технологий и методов организации производства, способов борьбы с неблагоприятными факторами. При применении нетрадиционной обработки почвы повышается степень защиты почвы от водной и ветровой эрозии за счет улучшения ее структуры, удерживающих действий пожнивных

остатков в междурядьях ликвидации образования слишком мелкого слоя почвы на поверхности полей, обеспечивается достаточная влагообеспеченность и доступ растений к грунтовым водам за счет соблюдения капиллярности почвы

2. Различные по своему составу характеристики земельных угодий Республики Беларусь создают объективные предпосылки для внедрения технологии Strip-Till, которая способствует предотвращению эрозийного процесса почвы, сохранению влаги в почве и позволяет значительно сократить затраты. При использовании технологии Strip-Till текущие производственные затраты возможно уменьшить до 3-х раз по сравнению с традиционной обработкой почв за счет уменьшения количества проводимых агротехнических мероприятий, а также снизить капитальные затраты посредством использования менее мощной техники для обработки почв.

Список литературы

1. Ковалев, В. В. Управление чистыми рисками в сельскохозяйственном землепользовании / В. В. Ковалев // Научно-инновационная деятельность в АПК: сборник научных статей 3-й Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 29–30 мая 2008 г.: в 2 ч. / БГАТУ; редкол. : М. Ф. Рыжанков [и др.]. – Минск, 2008. – Ч. 1. – С. 120 – 124.

2. Королевич, Н. Г. Экономические основы производства в АПК: пособие / Н. Г. Королевич. – Минск: БГАТУ, 2008. – 104 с.

3. О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь [Электронный ресурс]. / Указ № 78 от 23 февраля 2016 г. – Минск, 2016. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-78-ot-23-fevral. – Дата доступа: 11.04.2015.

4. Жуков, А. Н., Нулевая обработка почвы: экономия ресурсов вместе с FAO / А. Н. Жуков // Белорусское сельское хозяйство. – 2 016. – №3. – С. 10–12.

5. Мозоль, А. В. Инновационные направления развития земельного потенциала аграрного сектора / А. В. Мозоль // Науч. тр. Белорус. гос. экон. ун-та; редкол.: В. Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2015. – С. 226–233.

6. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. Комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – С. 46.

7. Земельные ресурсы и почвы [электронный ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа http://minpriroda.gov.by/uploads/files/000632_795901_5.doc. – Дата доступа: 14.12.2015.

8. Организация Объединенных Наций в Беларуси [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://un.by/theme/yearofderertification/inBelarus/>. – Дата доступа: 05.04.2016.

9. Небышинец, С. С., Strip-Till как перспектива для Беларуси / С. С. Небышинец // Наше сельское хозяйство. – 2015. – №15. – С. 57.

10. Клочков, А. И., Технология обработки почвы: универсального рецепта не существует / А. И. Клочков // Наше сельское хозяйство. – 2016. – №3. – С. 50.

Информация об авторах

Мозоль Александр Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями АПК учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет». Информация для контактов: тел. +375297588485, E-mail: mozolav@tut.by,

Коньшева Юлия Олеговна – студентка факультета менеджмента учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет». Информация для контактов: тел. +375333063387, E-mail: konysheva.yulia.96@mail.ru,

Свистун Валерия Андреевна – студентка факультета менеджмента учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет». Информация для контактов: тел. +375298830678, E-mail: lera.swistun@gmail.com/

Материал поступил в редакцию 24.04.2016 г.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОЙ
ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

И. Н. НОВАК, кандидат экономических наук, доцент
Уманский национальный университет садоводства

**RESEARCH INTO EFFICIENCY OF THE MECHANISM OF
STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL BRANCH OF
UKRAINE**

I.N. NOVAK, Candidate of economic sciences, reader at
Uman national university of horticulture

В статье проанализированы примеры государственной поддержки аграрных производителей в мире и в Украине. Отмечаются недостатки в финансировании украинских бюджетных программ и диспаритета механизма распределения инвестиций по отраслям экономики. Выявлено, что несмотря на дефицит средств по государственной программе развития украинского села, производителями было достигнуто высоких экономических показателей, при этом состояние социального обеспечения ухудшилось, что привело к миграции сельского населения в города. Предложено разработать стратегию эффективного инвестирования аграрной отрасли, направления которой должны включать в себя не только создание благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвесторов, но и разработку механизма взаимоотношений украинских

институциональных инвесторов с производителями.

The article analyzes examples of state support of agricultural producers in the world and in Ukraine. There have been shortcomings in the financing of Ukrainian budget programs and disparity of investment allocation mechanism in different industries. We have established that despite the shortage of funds under the state program of development of the Ukrainian village, high economic performance has been achieved with the state of welfare deteriorated, which has led to the migration of rural population to the cities. We have suggested developing a strategy for effective investment into agricultural sector, the directions of which should include not only the creation of a favorable investment climate for foreign investors, but also the development of a mechanism of mutual relations between Ukrainian institutional investors and producers.

Введение. В условиях интеграции Украины в мировое сообщество особое значение приобретает решение проблем государственной поддержки экономического и социального развития агропромышленного комплекса как приоритетного сектора экономики страны, от которого зависит продовольственная безопасность государства и благосостояние населения. На данный момент для восстановления и развития инфраструктуры аграрного рынка Украины, по подсчетам ученых, нужно 50–70 млрд. гривен в год. Кроме того, для обновления основных средств производства требуется капиталовложений на сумму 50 млрд. гривен. Дополнительно, для обеспечения нормальной работы отрасли животноводства нужно 43 млрд. гривен, растениеводства 57 млрд. гривен в год соответственно.

Анализ источников. Государство, являясь одним из субъектов процесса инвестирования, разрабатывает и реализует проекты, финансируя развитие различных отраслей народного хозяйства. Нынешнюю инвестиционную политику государства в аграрном секторе можно охарактеризовать дефицитом средств, поэтому ее основные направления определены перераспределением национального дохода в решение первоочередных задач. Основными источниками данных вложений являются средства государственных и местных бюджетов.

Примером эффективной бюджетной поддержки аграрного сектора в мире может служить методика, применяемая членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в странах Центральной и Восточной Европы и называется – оценка поддержки производителей PSE (Producer Support Estimate) [2]. Она представляет собой сумму выполненных мероприятий правительственной политики трансфертов от потребителей и налогоплательщиков к сельскохозяйственным производителям. В результате данной поддержки фермеры в развитых странах получают за свою продукцию примерно в 1,5 раза больше прибыли, чем они могли бы получить в условиях свободной конкуренции на мировом рынке.

В некоторых странах, особенно при наличии неблагоприятных условий для ведения хозяйства, прямая поддержка произ-

водителей составляет примерно 30 % от получаемых ими эффективных доходов. В то же время из общего объема поддержки сельского хозяйства на долю бюджета приходится не более 50 %, остальное обеспечивается мерами защиты рынка. Общая поддержка сельского хозяйства в развитых странах в настоящее время не превышает 1,5 % от ВВП [1].

Что касается поддержки аграрных производителей в Украине, то в 2014 г. в структуре источников финансирования капитальных инвестиций доля средств государственного бюджета составила лишь 0,7 %, против 5,8 % в 2010 г., финансирование из местного бюджета составило 2,6 %, против 3,4 % соответственно. Основная доля в данной структуре приходится на собственные средства производителей. Таким образом, за период 2010–2014 гг. резко сократилась государственная поддержка аграрных производителей, произошла децентрализация каналов поступления бюджетных средств по направлению финансирования капитальных инвестиций.

Как негативный фактор можно отметить диспаритет в механизме распределения средств на капитальные инвестиции, так в 2014 г. в аграрную отрасль было направлено всего 8 %, от общего объема инвестиций (среди которых средства государства – 0,7 %), что на 2 % или на 1084,5 млн. гривен больше объемов 2012 г. Данное опосредованное отношение государства к аграрному сектору может привести к его вырождению. Поэтому возникает необходимость анализа действующих программ поддержки производителей и разработки новых экономично эффективных и социально ориентированных программ развития отрасли.

Методы исследования. В качестве методов исследования использовались общенаучные методы познания монографический, абстрактно-логический, анализ и синтез, обобщение и аналогии, системный и структурно-композиционный анализ.

Основная часть. Министерством аграрной политики и продовольствия Украины разрабатываются программы государственной поддержки развития аграрной отрасли и украинского села. Однако финансирование данных программ является доста-

точно минимальным, и в большей степени не выполняется в запланированных объемах, о чем свидетельствует состояние основных средств производства аграрных предприятий и обеспечение социальной сферы.

Так, Министерством аграрной политики и продовольствия Украины совместно с Министерством финансов Украины были предусмотрены средства для выполнения «Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года» (Программа) в пределах расходов, которые были определены во время планирования проекта Государственного бюджета Украины на соответствующие годы. Преимуществом данной программы было четко определенные направления деятельности, источники и объемы их финансирования (табл. 1) [8].

Таблица 1. Прогнозные объемы и источники финансирования Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 г., млн. гривен

Источники финансирования	Объем финансирования	В том числе по годам			
		2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011–2015 гг.
Государственный бюджет	120750,5	15318,9	15153,5	14550,4	75727,7
Местные бюджеты	11,2	0,1	0,3	10,1	0,7
Другие ресурсы	7402,4	407,2	984,1	1028,2	4982,9
Всего	128164,1	15726,2	16137,9	155588,7	80711,3

При планировании Программы мероприятия были разделены на три этапа: первый – 2008–2009 гг., второй – 2010–2011 гг., третий – 2011–2015 гг. Относительно бюджета данной программы, то следует отметить, что выделенные средства должны были обеспечить комплексное развитие отечественного села в течение указанного периода (табл. 2) [9].

Таблица 2. Основные направления государственной поддержки по целевой программе развития украинского села на период до 2015 года, млн. гривен

Направления государственной поддержки	2008–2015 г.
Обеспечение развития социальной сферы и сельских территорий	15742,7
Обеспечение развития аграрного рынка	49698,2
Финансовое обеспечение аграрного сектора	14011,6
Усовершенствование и реформирование системы управления в аграрном секторе	17519,7
Профессиональное образование	18373,7
Аграрная наука	5308,3
Обеспечение развития консультирования	96,3
Всего	120750,5

Отметим, что объемы государственных средств, планируемых для выполнения данной Программы были минимальными. Так, при степени износа основных фондов в сельском хозяйстве на уровне 38–40 % (в 2009–2014 гг.), в 2014 г. в отрасль было вложено капитальных инвестиций из разных источников на сумму 17,13 млрд. гривен, или 8 % от общего объема. В то же время в среднем годовой объем средств, предусмотренных Программой по всем направлениям развития, составлял всего 16 млрд. гривен.

Основным направлением реализации данной Программы, согласно структуре запланированного финансирования, должно было быть развитие аграрного рынка – 41,1 % от общего объема средств, на финансовое обеспечение аграрного сектора прогнозировалось выделить 11,6 %, на восстановление социальной сферы и сельских территорий – 13 %, на развитие аграрной науки – 4,5 % соответственно.

Для сравнения в США за последнее десятилетие прирост в экономике сельского хозяйства на 50 % был обеспечен благодаря государственному финансированию именно научной деятельности, связанной с сельским хозяйством [5].

Программой, кроме расходов, были определены будущие ориентиры развития, основные из них: рост объема производства валовой продукции сельского хозяйства в стране до 2015 г. в 1,6 раза по сравнению с 2006 г.; увеличение объема поступле-

ний в бюджет Украины от уплаты налогов и сборов субъектами аграрного сектора в 2,5 раза и т. д.

Согласно заключению предоставленному коллегией Счетной палаты Украины «Отчет о результатах аудита выполнения мероприятий Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года», проведение данной программы не способствовало получению ожидаемых результатов [6].

Выводы, предоставленные Председателем Счетной палаты Р. М. Магута, указывают на выполнение только 73,5 % мероприятий, и особенно отмечаются проблемы, которые не были решены, однако финансирование которых было произведено.

В наихудшем состоянии оказалась социальная сфера села, именно ухудшение социальных условий труда и жизни побуждало сельское население к миграции, особенно молодежь, которая представляет собой потенциал будущего развития отрасли. Так, по данным аудита Счетной палаты, за период выполнения программы произошли следующие изменения:

– численность сельского населения сократилась до 2015 г. на 1795 тыс. человек, а количество населенных пунктов – на 54 единицы (рисунок);

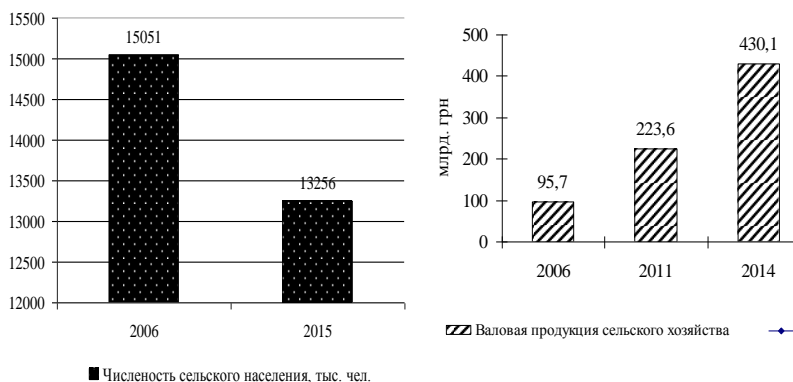


Рис. Динамика изменений в аграрном секторе за период проведения «Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года»

Примечание. Без учета временно оккупированной территории Автономной Республики Крым и г. Севастополя.

– среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве является самой низкой среди отраслей экономики страны (в 2011 г. она составляла 1853 гривен, в 2015 г. – 3308 гривен, ниже среднего заработка по стране на 887 гривен);

– запланированное строительство газопроводов выполнено только на 11,4 %;

– построены и восстановлены сельские автомобильные дороги на 18,4 %;

– поддержка индивидуального жилищного строительства «Свой дом» обеспечена на 24,7 %;

– программа «Школьный автобус» выполнена на 48,3 %;

– для улучшения медицинского обслуживания на селе было введено в эксплуатацию 10 фельдшерско-акушерских пунктов;

– количество учебных заведений в сельской местности уменьшилось.

Несмотря на то, что среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве постоянно растет, ее уровень является одним из самых низких по стране и коррелирует относительно инфляции.

По результатам отчета аудита Программы выявлено, что в 2008–2011 гг. бюджетных средств на компенсацию расходов, понесенных предприятиями агропромышленного комплекса на строительство объектов социальной сферы в сельских населенных пунктах (прогнозный объем – 400 млн. гривен) и развитие депрессивных территорий (прогнозный объем – 250,5 млн. гривен), не выделялось.

Сокращение государственного финансирования прослеживается и по другим направлениям данной программы, несмотря на это большинство запланированных экономических показателей все-таки было достигнуто.

Программой было определено за прогнозируемый период увеличить валовое производство продукции аграрной отрасли к 1024,9 млрд. гривен, по статистическим данным 2015 г. (без учета результатов деятельности на оккупированной территории Автономной Республики Крым) данный показатель составил – 2121,9 млрд. гривен, или 207 % от запланированного уровня. При этом производство валовой продукции сельского хозяйства

составило в 2015 г. 430,1 млрд. гривен, что в четыре раза превышает показатели 2006 г. – начального этапа разработки программы. Однако следует отметить, что кроме увеличения валовых сборов, на данный показатель имели влияние такие факторы как рост рыночных цен на аграрную продукцию и девальвация гривны относительно ключевых резервных валют мира.

Экспорт продукции сельского хозяйства вырос с 16 % в 2008 г. до 35,7 % в 2015 г. [8].

Возросли поступления от уплаты налогов и сборов предприятий аграрного сектора в консолидированный бюджет Украины за 2008–2011 гг. (I и II этапы программы), и превысили прогнозные показатели программы до 2015 г. на 70 %.

Объем привлеченных в аграрную отрасль инвестиций за 2008–2011 гг. составил 56,7 млрд. гривен, что соответствует уровню прогноза Программы на 2008–2015 гг. Однако данных средств недостаточно для обновления износившихся основных средств, которые на протяжении исследуемого периода практически не обновлялись (в среднем износ составляет около 40 %).

Недостатком данной программы является то, что после проведения аудита и внесения изменений (постановление Кабинета Министров Украины от 22.06.2011 № 704) не было осуществлено распределения мероприятий и объемов финансирования на период 2011–2015 гг. [5]. И хотя основные производственные показатели были достигнуты, главная цель – возрождение украинского села, его инфраструктуры, развития депрессивных территорий – осталась нерешенной, а ситуация с социальным обеспечением только ухудшилась.

Кроме вышеуказанной Программы Министерством аграрной политики и продовольствия Украины, разработана и находится на обсуждении «Концепция Государственной целевой программы развития аграрного сектора экономики на период до 2020 г.» (Концепция). Целью ее является создание организационно-экономических условий для эффективного социально-направленного развития аграрного сектора, стабильного обеспечения населения качественной и безопасной отечественной сельскохозяйственной продукцией, а промышленность – сель-

скохозйственным сырьем, производство продукции с высокой добавленной стоимостью, наращивание объемов на мировом рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия [4]. Период выполнения Концепции представляет собой два этапа: первый (2016 г.) – внесение нормативно-правовых изменений в законодательную базу, направленных на развитие аграрной отрасли; второй (2017–2020 гг.) – выполнение мероприятий программы.

В отличие от вышеуказанной Программы, данная Концепция не имеет четко прописанной структуры распределения средств по мероприятиям, а общая сумма финансирования уменьшена до 101 млрд. гривен (в отличии от предыдущей Программы с финансированием в 128 млрд. гривен), то есть более чем на 20 %, из которых только 71,6 млрд. гривен – средства государственного бюджета.

По нашему мнению, сокращение бюджетной поддержки негативно отобразится на запланированных Концепцией экономических и социальных результатах развития аграрной отрасли, а также приведет к деградации и снижению качества жизни сельского населения и соответственно ускорит миграционный процесс и вырождение сельских территорий.

В настоящее время большинство отраслей экономики Украины не имеют финансовых возможностей для выхода из кризисного состояния или увеличения производственных мощностей, поэтому меры государственной поддержки способствовали бы выполнению поставленных задач. Однако, экономическая ситуация в стране не способствует этому, государственные программы имеют сугубо нормативный характер, а объем финансирования не соответствует потребностям.

Заключение. Очевидно, что современные возможности украинского консолидированного бюджета не позволяют обеспечить необходимые объемы финансовой поддержки агропромышленного производства, а следовательно, бюджетные средства нельзя рассматривать как основной источник для развития аграрного сектора. Поэтому необходимо сочетать различные формы и методы экономического регулирования, создавать

условия привлечения капитала в развитие отрасли из различных источников, включая собственные ресурсы предприятий, кредитование, частные инвестиции, капитал институциональных инвесторов и различные формы государственной поддержки.

Так, планом мероприятий Новой продовольственной политики, указанной в Программе деятельности Кабинета Министров Украины и коалиционного соглашения на 2015 г., было определено создание благоприятных инвестиционных условий для привлечения капитала международных финансовых учреждений и стран стратегических партнеров Украины для реализации проектов в аграрной отрасли, в том числе кредитных ресурсов международных институтов на сумму до 1 млрд. долларов [3]. Для этого на протяжении года в Украине и за рубежом Министерством аграрной политики и продовольствия Украины были проведены круглые столы, встречи, тренинг-проекты, переговоры, а также применялся режим благоприятствования при заключении соглашений о сотрудничестве в агропромышленной сфере. Проведенные инициативы были направлены на привлечение инвестиций и инноваций в аграрное производство, увеличение экспорта отечественной продукции и наполнение бюджета.

Вышеуказанные действия привели к тому, что в 2015 г. государственная поддержка аграриев составила 550 млн. гривен, дополнительно было привлечено льготных кредитов для малых и средних предприятий на сумму 3,1 млрд. гривен, объем фонда поддержки фермеров составил – 25,3 млн. гривен, механизм аграрных расписок позволил привлечь 40 млн. гривен, проекты международной технической помощи – 84 млн. долларов.

Заключение. Таким образом, проведенное исследование эффективности механизма государственной поддержки аграрной отрасли Украины позволило выявить позитивные моменты разработки программ развития украинского села (целевое финансирование), а также проблемы, основная из которых дефицит денег, что не позволило в полном объеме реализовать запланированные мероприятия, а также имело негативные последствия для социальной сферы.

Список литературы

1. «Антиколхозный миф» с последующим разоблачения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://antisgkm.narod.ru/agric5.htm>. – Дата доступа 11.02.2016.
2. Диброва, А. Д. Механизм бюджетной поддержки сельского хозяйства Украины / А. Д. Диброва // Агромир. – 2007. – № 15. – С. 6–11.
3. Информация Министерства аграрной политики и продовольствия Украины о состоянии выполнения плана мероприятий по выполнению Программы деятельности Кабинета Министров Украины и «Стратегии устойчивого развития «Украина – 2020» в 2015 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://minagro.gov.ua/apk?nid=18280>. – Дата доступа 11.02.2016.
4. Концепция Государственной целевой программы развития аграрного сектора экономики на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://minagro.gov.ua/apk?nid=168>. – Дата доступа 11.02.2016.
5. Зими́на, Л.Б. Сельское хозяйство: в чем секрет успеха / Л. Б. Зими́на. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: –<http://bujet.ru/article/177647.php>. – Дата доступа 11.02.2016.
6. О результатах аудита выполнения мероприятий государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года / Отчет о результатах аудита выполнения мероприятий Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года – Киев: Счетная палата Украины, 2013.
7. Павленко А. Украина на внешних аграрных рынках. Как компенсировать потерю рынка РФ / А. Павленко // Европейская правда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/23/7038635/viewprint/> 23.09.2015. – Дата доступа 11.02.2016.
8. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года» от 19 сентября 2007 г. № 1158 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=2976>. – Дата доступа 11.02.2016.
9. Преобразование сельского хозяйства Украины в движущую силу экономического роста. Стратегия развития сектора зерновых и масличных культур / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eba.com.ua/sites/default/files/files/comm_files/grain/EBA_Grain_Strategy_230112.pdf. – Дата доступа 11.02.2016.

Информация об авторе. Новак Инна Никоалевна – кандидат экономических наук, доцент, зам. декана по научной работе факультета менеджмента Уманского национального университета садоводства, г. Умань, Украина. Информация для контактов: E-mail: inna-novak@mail.ru

Материал поступил в редакцию 25.02.2016 г.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

И. И. ПАНТЕЛЕЕВА, аспирантка
УО «Могилевский государственный университет продоволь-
ствия»

ESTIMATION OF COMPETITIVE ABILITY OF PRODUCE OF PROCESSING ORGANIZATIONS OF AIC

I. I. PANTELEEVA, postgraduate at Mogilev state university of food

В статье обоснована методика оценки уровня конкурентоспособности продукции перерабатывающих организаций АПК с использованием интегрального показателя, включающего экономические, качественные и маркетинговые составляющие, что позволяет осуществлять всестороннюю оценку возможностей и перспектив развития.

The article bases the method of assessing the level of competitiveness of the products of processing agribusiness organizations using the integral index, comprising economic, quality and marketing components, which allows for a comprehensive assessment of the possibilities and prospects of development.

Введение. В условиях экономической интеграции существует объективная необходимость обеспечения конкурентоспособности продукции и формирования эффективной конкурентной среды. Конкурентоспособность – это возможность продукции, производимой предприятием, удовлетворять определенные потребности человека, коллективов, отраслей, государства на данный период времени в конкретной экономической ситуации. Конкурентоспособность продукции является решающим фактором коммерческого успеха организаций на развитом конкурентном рынке. Значимая составная часть конкурентоспособности продукции – это комплекс потребительских и стоимостных характеристик продукции, которые и определяют успех на рынке. Развитие производства конкурентоспособной продукции требу-

ет повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности, обеспечения лучшей взаимосвязи между производителем и потребителем, создания ассортимента, соответствующего современным потребностям населения и установления такого уровня цен, который позволит приобретать данную продукцию различным слоям населения. Необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК свидетельствуют об актуальности исследования.

Анализ источников. Конкурентоспособность продукции зависит от ряда факторов: внутренних (присущих продукции свойства) и внешних, по отношению к продукции, влияющих на ситуацию, в которой осуществляется ее продажа. Внутренние факторы оказывают влияние на спрос, т. к. они определяют потребительские свойства продукции и ее цену. Внешние факторы могут быть активизированы в процессе изготовления и реализации продукции за счет повышения затрат на рекламу и расширения сервисного обслуживания. Производитель должен учитывать влияние всей совокупности факторов. Организация может производить разные виды продукции, имеющие различную конкурентоспособность. Однако в интегрированном выражении, когда оценивается эффективность всех видов производимой продукции, правомерно рассмотрение проблемы конкурентоспособности предприятия. В оценке конкурентоспособности продукции перерабатывающих организаций АПК, значение имеет выбор методик или методических подходов [1–8].

Методы исследования. Монографический, абстрактно-логический, метод сравнения, табличный метод и др.

Основная часть. На первом этапе выполним анализ финансовых результатов организаций Могилевской области по виду экономической деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» (табл. 1).

Таблица 1. Финансовые результаты организаций Могилевской области (млрд. рублей; в фактически действовавших ценах)

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Коэффициент роста, раз
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	3331,2	6048,0	10504,9	12906,9	15395,5	4,62
Выручка от реализации продукция одного среднесписочного работника	372,2	661,1	811,4	997,2	267,9	0,72
Прибыль от реализации продукции	266,1	613,2	644,9	865,5	961,0	3,61
Чистая прибыль	129,8	286,5	63,7	- 19,3	26,7	0,21
Рентабельность продаж, %	8,0	10,1	6,1	6,7	6,2	-1,8п.п.

Анализ данных, приведенных в табл. 1, показывает, что в Могилевской области в 2014 г. по сравнению с 2010 г. коэффициент роста выручки от реализации продукции составил 4,62, прибыли от реализации продукции – 3,61. За исследуемый период снизилась выручка от реализации на одного среднесписочного работника, чистой прибыли и рентабельности продаж.

Для расчета резервов повышения эффективности производства имеет значение определение конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК, выявления преимуществ и недостатков их деятельности.

Оценку конкурентоспособности продукции необходимо проводить с выяснения потребностей потенциальных покупателей, с установления параметров «идеальной» продукции. Для оценки уровня нормативных параметров используется специальный показатель, который имеет значения: 1 или 0. Если продукция соответствует обязательным нормам и стандартам, то этот показатель равен 1, если не соответствует – 0. Общий показатель по

нормативным параметрам ($S_{n,n}$) рассчитывается как произведение частных показателей по каждому параметру:

$$S_{n,n} = \prod_i^n g_i, \quad (1)$$

где g_i – частный показатель по i -му нормативному параметру;
 n – число параметров, которые необходимо учесть при определении конкурентоспособности.

Оценка соответствия свойств продукции конкурентоспособности производится главным образом в процессе ее потребления (данную группу оценочных показателей называют консументной). При оценке консументных параметров определяют, какие свойства продукции наиболее ценны для потребителя, а затем соответствие свойств существующей продукции этой потребности по эталону. В количественном отношении оценка выполняется по формуле:

$$K_i = \frac{R_{ni}}{R_{\mathcal{E}i}} \times 100\%, \quad (2)$$

где K_i – частный консументный показатель по i -му параметру;

R_{ni} – величина i -го параметра исследуемой продукции;

$R_{\mathcal{E}i}$ – величина i -го параметра «идеальной» продукции.

После расчета других частных консументных показателей определяют общий показатель по консументным параметрам ($K_{n,p}$):

$$K_{n,p} = \sum_{i=1}^n K_i a_i, \quad (3)$$

где a_i – удельный вес i -го параметра из общего числа параметров;

n – число параметров, по которым оценивают конкурентоспособность.

Рассчитанный общий показатель $K_{к,n}$ показывает, насколько производимая продукция соответствует «идеальной» продукции по данному параметру (продукции конкурента). Поэтому фактическое значение $K_{к,n}$ проверяется на соответствие конкретной потребности:

$$K_{k.n} = \sum_{i=1}^n \frac{R_{ni}}{R_{ki}} a_i, \quad (4)$$

где R_{ni} – величина консументного параметра продукции;
 R_{ki} – величина консументного параметра продукции-конкурента.

Оценка экономических параметров конкурентоспособности продукции перерабатывающих организаций АПК связана с определением цены продукции и сравнением ее с ценой продукции-конкурента. Сравнение цен осуществляется по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{C_{n.a}}{C_{n.k}} \leq 1, \quad (5)$$

где \mathcal{E} – общий показатель по экономическим параметрам;

$C_{n.a}$ – цена продукции;

$C_{n.k}$ – цена продукции-конкурента.

Успех продукции перерабатывающих организаций АПК на рынке определяют все факторы конкурентоспособности, в том числе и маркетинговые параметры, которые могут быть причиной риска при выходе новой продукции на продовольственный рынок.

После определения общих показателей конкурентоспособности рассчитывается интегральный показатель уровня конкурентоспособности продукции по формуле:

$$K_{u.n} = S_{n.n} \frac{K_{k.n}}{\mathcal{E}} \geq 1, \quad (6)$$

При $K_{u.n} \geq 1$ изделие считается конкурентоспособным.

Поскольку конкурентоспособность перерабатывающих организаций АПК определяется по нескольким видам продукции, то предложенный их интегральный показатель может быть рассчитан как сумма средневзвешенных показателей по каждой отдельной продукции:

$$K_{n.p} = \sum_{i=1}^n K_i Q_i \quad (7)$$

где $K_{n.p}$ – интегральный показатель конкурентоспособности продукции организации;

K_i – показатель конкурентоспособности i -го вида продукции;

Q_i – весомость i -го вида продукции в объеме производства данной организации;

n – число видов конкурентоспособной продукции, производимых данной организацией.

При определении уровня конкурентоспособности по этому способу учитываются два критерия: издержки производства и реализации продукции перерабатывающих организаций, уровень качества. Более конкурентоспособной является продукция, у которой издержки на производство и реализацию минимальны, а уровень качества более высокий по сравнению с продукцией-конкурентом.

Конкурентоспособность продукции организаций перерабатывающей промышленности оценивается по нескольким качественным показателям, что делает возможным аналитическое разложение показателя конкурентоспособности, определение влияния каждого из факторов на формирование общего показателя конкурентоспособности. Первым направлением оценки конкурентоспособности является разложение этого показателя по структурным подразделениям перерабатывающей организации, каждое из которых является особым центром образования затрат и прибыли. Это позволяет оценить влияние каждого подразделения на формирование общего показателя конкурентоспособности.

Другим направлением оценки конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК является разложение показателя конкурентоспособности по рентабельности в разрезе элементов затрат. Такой подход позволяет определить влияние на конкурентоспособность перерабатывающих организаций АПК элементов затрат (затраты на оплаты труда – для оценки эффективности использования трудовых ресурсов; материальные затраты – для оценки эффективности использования материальных ресурсов и т.д.).

Исследование конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК на основе данного подхода позволяет выявить факторы, влияющие на эффективность деятельности и выявить направления повышения их конкурентоспособности. Совершен-

ствование технологии производства на основе повышения качества продукции, расширение ассортимента, увеличение производства и сбыта продукции позволяют выдержать конкуренцию, сохранить сложившиеся и найти новые рынки сбыта в условиях экономической интеграции.

Рассмотрим критерии оценки конкурентоспособности перерабатывающей организации АПК:

а) коэффициент рыночной доли ($K_{РД}$) отражает удельный вес перерабатывающей организации АПК на рынке и определяется по формуле:

$$K_{РД} = O_{П} / O_{ОПР}, \quad (8)$$

где $O_{П}$ – объем продаж продукции организацией;

$O_{ОПР}$ – общий объем продаж продукции на рынке;

б) коэффициент предпродажной подготовки ($K_{ПП}$) характеризует стремление перерабатывающей организации АПК к росту конкурентоспособности за счет улучшения предпродажной подготовки. Если продукция не требует предпродажной подготовки в отчетный период, то $K_{ПП} = 1$. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$K_{ПП} = Z_{ПП} / Z_{ПОП}, \quad (9)$$

где $Z_{ПП}$ – сумма затрат на предпродажную подготовку;

$Z_{ПОП}$ – сумма затрат на производство (приобретение) продукции и организации ее сбыта;

в) коэффициент изменения объема продаж ($K_{ИОП}$) отражает рост или снижение конкурентоспособности перерабатывающей организации АПК за счет изменения объема продаж и определяется по формуле:

$$K_{ИОП} = ОП_{К} / ОП_{Н}, \quad (10)$$

где $ОП_{К}$ – объем продаж на конец отчетного периода;

$ОП_{Н}$ – объем продаж на начало отчетного периода;

г) коэффициент уровня цен ($K_{УЦ}$) отражает рост или снижение конкурентоспособности перерабатывающей организации АПК за счет изменения цен на продукцию, который рассчитывается по формуле:

$$KV_{\Pi} = ((C_{max} + C_{min}) / 2) / C_{y}, \quad (11)$$

где C_{max} – максимальная цена продукции на рынке;

C_{min} – минимальная цена продукции на рынке;

C_{y} – цена продукции, произведенной данной организацией;

д) коэффициент доведения продукта до потребителя (K_{CB}) отражает стремление перерабатывающих организаций к повышению конкурентоспособности за счет улучшения своей сбытовой деятельности и определяется по формуле:

$$K_{CB} = (KI_{OPX} ZC_K) / ZC_H, \quad (12)$$

где ZC_K – сумма затрат на реализацию продукции на конец отчетного периода;

ZC_H – сумма затрат на реализацию продукции на начало отчетного периода;

е) коэффициент маркетинговой деятельности ($K_{марк.}$) отражает стремление перерабатывающих организаций АПК к росту конкурентоспособности за счет данного вида деятельности и определяется по формуле:

$$K_{марк.} = (KI_{OPX} ZMD_K) / ZMD_H, \quad (13)$$

где ZMD_K – затраты на маркетинговую деятельность на конец отчетного периода;

ZMD_H – затраты на маркетинговую деятельность на начало отчетного периода.

Для расчета сводного коэффициента конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК необходимо учитывать финансовые коэффициенты, рассчитываемые по данным бухгалтерского баланса.

Расчет коэффициента конкурентоспособности перерабатывающей организации АПК ($K_{\Pi O}$) выполняется по формуле:

$$K_{\Pi O} = K_{марк.} \times K_{ТЛ} \times K_{OC}, \quad (14)$$

где $K_{ТЛ}$ – коэффициент текущей ликвидности;

K_{OC} – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Исходные данные для расчета конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК Могилевской области приведены в табл. 2.

Таблица 2. Исходные данные для расчета конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК Могилевской области

Наименование	Годы		
	2013	2014	2015
Расходы службы маркетинга, млн. рублей	8847	16633	29223
Объем продаж продукции на рынке, тыс. тонн	756	775	797
Затраты на реализацию продукции, млн. рублей	23771	42643	76975
Затраты на рекламную деятельность, млн. рублей	215	225	252
Коэффициент текущей ликвидности	1,76	1,58	1,27
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,43	0,37	0,21

Оценка конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК Могилевской области приведена в табл. 3.

Таблица 3. Оценка конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК Могилевской области

Наименование	Годы		
	2013	2014	2015
Коэффициент рыночной доли	0,1	0,11	0,1
Коэффициент предпродажной подготовки	1	1	1
Коэффициент изменения объема продаж	1	1,09	0,92
Коэффициент уровня цен	1,06	1,86	1,57
Коэффициент доведения продукта до потребителя	2,15	1,96	1,66
Коэффициент маркетинговой деятельности	0,70	1,14	1,03
Коэффициент конкурентоспособности организации	0,76	0,70	0,28

Таким образом, за 2013–2015 гг. наблюдается снижение коэффициента конкурентоспособности перерабатывающих организаций АПК Могилевской области за счет уменьшения коэф-

фициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами и коэффициента конкурентоспособности маркетинговой деятельности.

В зависимости от значений коэффициента конкурентоспособности перерабатывающие организации АПК подразделяются на следующие группы:

– рыночные лидеры – организации, имеющие максимальное значение коэффициента конкурентоспособности. Данные перерабатывающие организации имеют максимальную рыночную долю при продажах и являются лидерами в ценовой политике, оптимизации затрат и т. д.

– рыночные претенденты – организации, расчетный коэффициент конкурентоспособности которых в диапазоне от 0,6 до 0,8. Данные организации стремятся увеличить объем продаж, проводят ценовой демпинг и др;

– рыночные последователи – организации, расчетный коэффициент конкурентоспособности которых в диапазоне от 0,3 до 0,5. Данные организации проводят политику следования за отраслевым лидером, не рискуют, но и не проявляют пассивности. В соответствии с рассчитанными показателями перерабатывающие организации АПК Могилевской области относятся к данной группе;

– организации, действующие в рыночной нише, расчетный коэффициент конкурентоспособности которых в диапазоне до 0,2. Организации этой группы обслуживают малые рыночные сегменты и отличаются высоким уровнем специализации.

Заключение. Проведенные исследования свидетельствуют о том, что конкурентоспособность – это комплексная многоаспектная характеристика продукции, определяющая ее предпочтение на рынке по сравнению с аналогичной продукцией конкурентов как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение, которое обеспечивает возможность реализации данной продукции в определенный момент времени на конкретном рынке. Методика оценки конкурентоспособности продукции включает следующие этапы:

- исследование запросов потенциальных покупателей,
- организацию мониторинга рынка с целью сбора информации об условиях производства и сбыта продукции, об организациях и продукции аналогов–конкурентов,
- разработку комплексной системы оценки качества производимой продукции, используемой как производителем, так и потребителем,
- оценку конкурентоспособности продукции перерабатывающих организаций АПК, обеспечивающих необходимую долю рынка продовольствия.

Согласно результатам исследования, перерабатывающие организации АПК Могилевской области являются конкурентоспособными, что служит предпосылкой для построения эффективной модели управления.

Список литературы

1. Драгун, Н. П. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий АПК: экономическая сущность и механизм управления: моногр. / Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2009. – 246 с.
2. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А. В. Пилипук [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука. – 2012. – 217 с.
3. Механизмы конкурентоспособного развития АПК Беларуси в условиях функционирования ЕЭП и ЕврАзЭС / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Беларуская навука, 2014. – 277 с.
4. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2013: в контексте глобальных проблем в сфере продовольствия // З. М. Ильина [и др.]; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 206 с.
5. Развитие экспортноориентированного производства мясной и молочной продукции с учетом мировых тенденций / А. В. Мелешня [и др.]. – Минск: Ин-т мясомолочной промышленности, 2013. – 248 с.
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014: стат. сб. / Нац. стат. комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 602 с.
7. Формирование конкурентной среды на аграрном рынке стран Таможенного союза и Единого экономического пространства / З. М. Ильина [и др.]. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 167 с.
8. Porter, M. E. From competitive advantage to corporate strategy / M. E. Porter // Harvard business review. – 1987. – May–June. – P. 45–59.

Информация об авторе. Пантелеева Ирина Ивановна – магистр экономических наук, аспирант кафедры экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», тел. служ. (0222) 48-24-00, E-mail: irina_pantielieieva@mail.ru

Материал поступил в редакцию 25.04.2016 г.

К ПРОБЛЕМЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МИРОВОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

А. Н. РУСАКОВИЧ, аспирант, научный сотрудник
РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Белару-
си»

ABOUT THE PROBLEM OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS INTO WORLD AGRICULTURE

A. N. RUSAKOVICH, postgraduate, researcher at the Institute of
system research in AIC of the NAS of Belarus

В статье исследованы приоритетные для международных инвесторов направления прямых иностранных инвестиций в сельскохозяйственное производство. Рассмотрены возможные положительные и отрицательные эффекты для стран, в которые поступают иностранные вложения. Кроме того, изучен мировой опыт разработки принципов и регламентов осуществления прямого иностранного инвестирования в сельское хозяйство.

The article examines the priority of direct foreign investment of international investors into agricultural production. We have examined possible positive and negative effects for countries that receive foreign investments. In addition, we have studied the world experience in the development of the principles and regulations of the foreign direct investment in agriculture.

Введение. Мировой продовольственный кризис 2007–2008 гг. характеризовался резким ростом спроса и, следовательно, цен на продовольствие в мире. Спрос не нашёл соответствующего увеличения предложения в результате недостаточной производительности мирового сельского хозяйства. Это являлось последствием низкого уровня инвестиций, направляемых в аграрное производство за предшествующие три десятилетия. Кризис побудил инвесторов наращивать объёмы вложений в развитие аграрного сектора экономики по всему миру. После 2008 г. наблюдает-

ся тенденция роста прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сельское хозяйство развивающихся стран, в первую очередь имеющих значительные земельные и другие естественные ресурсы.

Анализ источников. Теоретической и методологической основой исследования приоритетных направлений осуществления ПИИ в мировое сельское хозяйство послужили труды зарубежных учёных, открытые интернет-ресурсы, отчёты международных организаций.

Методы исследования. Использовались монографический, абстрактно-логический и аналитический методы исследования.

Основная часть. Изучение свидетельствует, что объём ПИИ в сельское хозяйство развивающихся стран является низким, преобладающую долю занимают внутренние инвестиции, направляемые на развитие аграрного производства. У стран со средним уровнем доходов доля ПИИ в сельское хозяйство имеет большее значение.

Значительную часть ПИИ составляют средства, направляемые инвесторами на покупку земельных угодий. На основе данных, собранных Land Matrix и приведённых в таблице, можно сделать вывод о целях приобретения земельных угодий инвесторами. Land Matrix – это проект, в котором участвуют известные европейские университеты и международные организации. Его целью является сбор и систематизация информации о сделках, связанных с продажей земли. Данные собираются из различных источников, а затем проходят проверку. База включает информацию о сделках, начиная с 2000 г., и является постоянно обновляющейся [3].

Как видно из таблицы, значительная доля инвесторов приобретает землю для её многоцелевого использования. Второе место по площади угодий от всех известных сделок занимают сделки для производства продукции растениеводства, третье – производство биотоплива. Более 3/4 от всего количества приходится на сделки, осуществлённые иностранными инвесторами, однако они включают лишь чуть более 40 % площади всех проданных угодий. В среднем на одну сделку, осуществлённую отечественным

инвестором, приходится в 4,4 раза больше угодий, чем на одну, осуществлённую иностранным инвестором.

Таблица 1. Характеристика сделок по приобретению земли за 2000–2016 гг. (по состоянию на 01.02.2016 г.)

Цель инвестирования	Количество сделок	Площадь угодий, га	Удельный вес угодий, %	Средний размер угодий в расчёте на 1 сделку, га
Сделки, осуществлённые иностранными инвесторами				
Производство:				
биотоплива	188	8 071 550	16,3	42 934
продукции растениеводства	388	19 409 763	39,3	50 025
продукции животноводства	60	916 550	1,9	15 276
непродовольственных товаров	113	1 299 438	2,6	11 499
Многоцелевое использование	334	13 199 370	26,7	39 519
Сделки неопределённого характера	172	6 552 137	13,3	38 094
Итого	1 255	49 448 808	100,0	39 401
Сделки, осуществлённые отечественными инвесторами				
Производство:				
биотоплива	76	758 141	1,0	9 976
продукции растениеводства	89	1 610 424	2,2	18 095
продукции животноводства	25	218 848	0,3	8 754
непродовольственных товаров	36	182 233	0,3	5 062
Многоцелевое использование	123	68 034 258	94,0	553 124
Сделки неопределённого характера	66	1 572 285	2,2	23 823
Итого	415	72 376 189	100,0	174 400
Общее количество сделок				
Производство:				
биотоплива	264	8 829 691	7,2	33 446
продукции растениеводства	477	21 020 187	17,3	44 067
продукции животноводства	85	1 135 398	0,9	13 358
непродовольственных товаров	149	1 481 671	1,2	9 944
Многоцелевое использование	457	81 233 628	66,7	177 754
Сделки неопределённого характера	238	8 124 422	6,7	34 136
Итого	1 670	121 824 997	100,0	72 949

Среди общего количества сделок и сделок, осуществлённых отечественными инвесторами, наибольший средний размер в

расчёте на одну сделку имеют сделки, совершённые для многоцелевого использования земель, среди осуществлённых иностранными инвесторами – сделки для производства продукции растениеводства и животноводства. Кроме того, имеются уголья, цель покупки которых является неопределенной. Их площадь составляет 6,7 % от общего количества сделок, 13,3 % – от сделок, осуществлённых иностранными инвесторами, 2,2 % – от сделок, осуществлённых отечественными инвесторами.

Далее рассмотрим более детально основные предпосылки инвестирования. Так, в мире наблюдается тенденция роста объёмов производства биотоплива, которое, по данным Международного энергетического агентства, в 2013 г. по сравнению с 2007 г. увеличилось с 52 120 до 96 328 тыс. тонн условного топлива, а потребление при этом выросло почти в два раза – с 49 162 до 93 113 тыс. тонн условного топлива в год. Государства-члены Европейского Союза поставили цель к 2020 г. получать 20 % энергии из возобновляемых ресурсов [4].

Биотопливо производится из ятрофы, выращиваемой в Африке, плодов масличных пальм, растущих в Юго-Восточной Азии, соевых бобов и сахарного тростника, возделываемых в Латинской Америке, рапса и кукурузы, культивируемых в Европе.

Использование биотоплива, с одной стороны, способствует уменьшению выбросов углекислого газа в атмосферу, с другой, – снижает зависимость от ископаемых видов ресурсов. Многие культуры, например лён, могут быть направлены для производства как продуктов питания, так и топлива. В зависимости от конъюнктуры рынка фермеры имеют возможность выбрать более выгодный канал реализации своей продукции.

Мы считаем, что дискуссионным является вопрос о необходимости увеличения объёмов производства биотоплива, так как это потребует использования огромных площадей. По расчётам Международного энергетического агентства, для удовлетворения мирового спроса на биотопливо к 2050 г. доля земель, используемых для выращивания энергетических культур, должна увеличиться с 2 до 6 % от общего объёма пахотных земель [4].

Это может привести к вытеснению энергетическими культурами продовольственных при условии их более высокой стоимости. Их производство будет увеличиваться, что приведёт к снижению продовольственной безопасности развивающихся стран. Кроме того, инвестиции в сельскохозяйственные угодья способствуют изменениям в землепользовании, что может привести к деградации окружающей среды.

В число государств, имеющих крупные земельные угодья для производства биотоплива, входят не только экономически развитые страны, но и Малайзия, Сингапур, Южная Корея и Южно-Африканская Республика. Также значительные площади для выращивания энергетических культур находятся в странах Азии и Африки. Кроме того, следует отметить, что политика Бразилии, направленная на стимулирование развития производства биотоплива, способствовала приобретению инвесторами в данной стране большого количества сельскохозяйственных угодий.

Инвесторы стремятся приобрести более качественные угодья с выгодным месторасположением. Это земли с высоким плодородием, обеспеченные доступом к воде для орошения, с имеющейся ранее созданной инфраструктурой и близостью к рынку сбыта. При этом потеря контроля над такими угодьями приводит к снижению продовольственной безопасности страны, особенно в контексте прогнозируемого роста населения.

По оценке Департамента по экономике и социальным вопросам ООН, мировое сельское хозяйство к 2050 г. должно будет обеспечивать 9,5 млрд. человек, что на 2,5 млрд. больше, чем на данный момент. Эксперты ООН прогнозируют, что в будущем прирост населения Земли будет происходить исключительно за счет беднейших государств, тогда как количество жителей США, стран Европы и других развитых регионов будет неуклонно сокращаться. Так, к примеру, при продолжении нынешней демографической тенденции население России к 2050 г. уменьшится со 141 до 116 млн. человек, Индия обгонит Китай и займет первое место с численностью населения 1,6 млрд. человек. При этом численность населения 49 беднейших стран планеты удвоится и достигнет 1,7 млрд. человек [8].

Прогнозы по увеличению численности населения ставят под угрозу продовольственную безопасность многих развивающихся стран, продавших инвесторам значительные по площади земельные угодья. Данное явление некоторые эксперты называют «захватом земли», так как приобретение инвесторами значительных по размеру угодий приводит к вытеснению мелких местных фермеров крупнотоварным производством, особенно в странах со слабым уровнем защиты фермерства, а местное население теряет источники дохода.

В зависимости от интересов инвестора его деятельность может приносить противоположный по направленности эффект для страны, в которую поступают ПИИ. При экспортной ориентации производства инвестор вывозит всю произведённую продукцию за рубеж. Положительным эффектом для государства в данном случае является создание рабочих мест, рост производительности труда в сельском хозяйстве. При этом инвестор укрепляет продовольственную безопасность только своей страны.

Минимизировать угрозу продовольственной безопасности можно с помощью установления правил инвестирования сельского хозяйства. В мировой практике существует опыт разработки соответствующих регламентов.

В начале 2010 г. Межведомственная рабочая группа (IAWG) предложила набор принципов осуществления инвестирования в сельское хозяйство. В 2012 г. Международная организация ООН по продовольствию (ФАО) согласовала с Комитетом по продовольственной безопасности (CFS) Добровольные руководящие принципы ответственного управления владением и использованием земельными, лесными и рыбными ресурсами в контексте национальной продовольственной безопасности (VGGTs). Документ предусматривает защиту интересов сторон, непосредственно участвующих в инвестиционной деятельности, а также тех, на которые будут влиять результаты данной деятельности. Одной из первых стран, начавших использовать VGGTs как справочный документ при совершенствовании государственной

политики в сфере регулирования пользования природными ресурсами, стала Бразилия [6].

ФАО и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) совместно разрабатывают практические рекомендации, позволяющие компаниям избежать нарушения международных принципов и стандартов. По инициативе глав африканских государств разрабатываются принципы осуществления крупномасштабных инвестиций в земельные ресурсы.

На наш взгляд, необходимо объединить существующие усилия по установке правил инвестирования сельского хозяйства для достижения общей цели. Разработка регламентов должна опираться на опыт реализованных в прошлом инвестиционных проектов, необходимо учитывать негативное влияние, которое они повлекли, и выработать механизмы противодействия такому влиянию.

Необходимо отметить, что данные правила являются добровольными, а не обязательными для исполнения. Отсутствие механизмов принуждения к исполнению ставит под вопрос их эффективность, поэтому нами рекомендуется в конкретных государствах на законодательном уровне закрепить правила инвестирования, не допускающие снижения продовольственной безопасности страны, и следить за их соблюдением. При привлечении ПИИ правительства стран должны чётко согласовывать условия инвестирования со всеми заинтересованными сторонами.

Мы считаем, что инвестирование в сельское хозяйство должно сопровождаться вложением в смежные отрасли для достижения большего эффекта, поскольку, не имея необходимого количества семян, удобрений и прочих материалов и технических средств соответствующего качества, сельскохозяйственный производитель не в состоянии будет достичь планируемых результатов. Не меньшее значение имеет доступ производителей к рынкам сбыта. Так, в Бангладеш, Китае и Индии создаются прямые торгово-сбытовые цепочки картофеля и риса, связывающие мелких и средних сельскохозяйственных производителей и ко-

нечных потребителей. Это способствует увеличению доходов производителей при снижении цены для потребителей.

Заключение. Таким образом, ПИИ, направляемые в аграрную сферу производства, имеют разнообразные цели и могут приносить разные по направленности виды эффекта для страны, в которую поступают средства. После мирового продовольственного кризиса объём ПИИ в аграрную сферу в мире увеличился.

Многие страны осуществляют инвестиции в сельское хозяйство других стран путем приобретения земельных угодий для получения возможности производить и экспортировать продовольственную продукцию, обеспечивая собственную продовольственную безопасность и меньшую зависимость от мировых рынков, а также выращивать энергетические культуры для производства биотоплива. При этом инвесторы ожидают значительного роста цен на продукты питания ввиду роста населения.

Данные интересы инвесторов снижают продовольственную безопасность развивающихся стран, в которых выкупаются значительные площади земельных угодий. Данная тенденция в мире называется «захватом земли». Для снижения угроз продовольственной безопасности руководство развивающихся стран должно устанавливать правила инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве и строго следить за их соблюдением.

Список литературы

1. Добровольные руководящие принципы ответственного управления владением и пользованием земельными, лесными и рыбными ресурсами в контексте национальной продовольственной безопасности, 11 мая 2012 года // Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/nr/land_tenure/pdf/VG_Final_RU_May_2012.pdf. – Дата доступа: 02.02.2016.
2. Challenges and opportunities of foreign investment in developing country agriculture for sustainable development // Food and Agriculture Organization of the United Nations [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://www.fao.org/3/a-i4074e.pdf>. – Data of access: 25.01.2016.
3. Dynamics overview // LAND MATRIX [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://www.landmatrix.org/en/get-the-idea/dynamics-overview/>. – Data of access: 01.02.2016.

4. IEA – Report // International Energy Agency [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?year=2013&country=WORLD&product=RenewablesandWaste>. – Data of access: 03.02.2016.
5. Nolte, K. Food or Fuel – The Role of Agrofuels in the Rush for Land// K. Nolte, M. Ostermeier, K. Schultze // GIGA Focus. – 2014. - №5. – С. 1–8.
6. The Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure (VGGT) // Food and Agriculture Organization of the United Nations [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://www.fao.org/3/a-i3920e/i3920e11.pdf>. – Data of access: 02.02.2016.
7. Trends and impacts of foreign investment in developing country agriculture // Food and Agriculture Organization of the United Nations [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: <http://www.fao.org/docrep/017/i3112e/i3112e.pdf>. – Data of access: 27.01.2016.
8. World Population Prospects // Population Division – United Nations [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://esa.un.org/unpd/wpp>. –Data of access: 02.02.2016.

Информация об авторе. Русакович Александр Николаевич – научный сотрудник, аспирант РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: Тел. (раб.) +375172120961; (моб.) +375296662996, e-mail: rusakovich-93@mail.ru

Материал поступил в редакцию 15.03.2016 г.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

С. П. СТАРОВЫБОРНАЯ, старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

ANALYSIS OF INNOVATION-INVESTMENT ACTIVITY OF FOOD INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

S. P. STAROVYBORNAIA, senior lecturer at Belarusian state
agricultural academy

В статье проводится анализ статистических данных основных показателей развития пищевой промышленности Республики Беларусь, а также развития инновационно-инвестиционной деятельности в исследуемой сфере. Рассматривается инвестиционная привлекательность предприятий пищевой отрасли, в том числе и для иностранных инвесторов, раскрывается содержание основных групп инноваций, а также основных источников финансирования инновационной деятельности по видам собственности и уровню управления. Проведённый анализ позволил выявить тенденции развития отрасли, приоритетные задачи и направления, которые способствуют повышению эффективности производства и улучшению инновационно-инвестиционного климата.

The article analyzes statistics data of the basic indicators of development of food industry of the Republic of Belarus, as well as the development of innovative and investment activity in the examined area. We have examined the investment attractiveness of the food industry enterprises, especially for foreign investors, and shown the contents of the main groups of innovations, as well as the main sources of financing of innovative activity by type of property and the level of management. The analysis revealed the industry development trends, priorities and directions that increase efficiency of production and improve innovation and investment climate.

Введение. Пищевая промышленность является социально значимой отраслью, производящей продукты питания. Следует

отметить, что белорусская продукция известна за рубежом во многом благодаря пищевой промышленности: молочным, мясным, кондитерским брендам, которые завоевали потребительские предпочтения благодаря натуральности, вкусовым качествам и конкурентной цене. За последние годы Беларусь получила статус одного из ведущих экспортеров продовольствия.

Поддержка агропромышленного комплекса, в частности пищевой промышленности, является одним из наиболее приоритетных и стратегических направлений развития страны. Обеспечивая высокую конкурентоспособность предприятиям пищевой промышленности, государство поддерживает необходимый уровень продовольственной безопасности на внутреннем рынке, а также имеет возможность экспортировать часть произведенной продукции на внешние рынки. В настоящее время отмечается тенденция к увеличению спроса и цен на продовольствие на мировом рынке, что вызывает необходимость создавать благоприятные условия для инновационного развития и увеличения производственных мощностей отечественных предприятий пищевой отрасли [5].

Анализ источников. Теоретическими основами исследования послужили работы экономистов-аграрников, опубликованные как в белорусских, так и в иностранных научных изданиях, а также материалы конференций, электронные ресурсы, статистические данные.

Методы исследования. В ходе исследований использовались методы: монографический, абстрактно-логический, системного подхода, сравнительного анализа.

Основная часть. Пищевая промышленность является одной из самых перспективных и быстроразвивающейся отраслей промышленности. В Республике Беларусь она занимает третье место после машиностроения и топливной промышленности по объему выпущенной продукции в общем объеме промышленного производства. Ее удельный вес, по состоянию на 2014 г., составляет 23,7 %, что выше уровня 2009 г. на 3,4 п.п. (табл. 1) [4]. Сегодня производители должны выпускать обширный ассортимент товаров и создавать новые продукты, учитывая все возрас-

тающие запросы потребителей. Чтобы выжить на мировом рынке необходимо развивать производство и сокращать затраты за счет повышения эффективности бизнеса.

Из приведённых данных табл. 1 видим, что пищевая промышленность Республики Беларусь развивается достаточно успешно. Ежегодный прирост объёмов производства привёл к увеличению рентабельности продаж на 3,2 п.п., уровень которой, по состоянию на 2014 г., составил 8,0 %. При этом число организаций и среднесписочная численность работников изменилась незначительно, что свидетельствует о росте эффективности производства.

Таблица 1. Основные показатели развития пищевой промышленности Республики Беларусь

Показатели	Годы						2014 г. к 2009 г., ±
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Рентабельность продаж, %	4,8	7,3	11,8	8,1	8,5	8,0	+3,2
Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд. рублей	1340,8	2565,8	7386,4	9343,4	12389,9	13438,1	+12097,3
Число организаций, ед.	805	815	807	805	807	807	+2
Объём промышленного производства, млрд. рублей	26297	33558	61344	113705	135768	159763	+133466
Удельный вес вида экономической деятельности в общем объёме промышленного производства, %	20,3	20,1	17,6	18,5	22,4	23,7	+3,4
Среднесписочная численность работников, тыс. человек	149,4	151,8	151,7	150,9	150,5	149,9	+0,5
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работника, тыс. рублей	997,6	1259,7	1986,5	3871,1	5542,5	6521,1	+5523,5

В настоящее время республика занимает первое место среди стран СНГ по производству в расчете на душу населения основных видов сельскохозяйственной продукции. По производству мяса Республика Беларусь сравнялась с Германией, по молоку – примерно вдвое превышает основные развитые в аграрном отношении страны Европы и США. Таким образом, при сохранении имеющейся тенденции и решении определённых проблем, можно строить уверенные прогнозы касательно поддержания и развития пищевой промышленности в Республике Беларусь [1].

Рассмотрим в табл. 2 динамику объёмов производства и экспорта отдельных видов промышленной продукции за 2009–2014 гг. [3].

Таблица 2. **Производство и экспорт отдельных видов промышленной продукции в натуральном выражении**

Виды продукции	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014г. к 2009г., %
Мясо и пищевые субпродукты, тыс. тонн	699,2	745,5	830,4	906,8	998,5	947,0	135,4
в т.ч. на экспорт	149,5	204,9	229,7	280,1	307,8	255,4	170,8
Колбасные изделия, тыс. тонн	295,1	316,6	289,8	296,1	291,7	290,0	98,3
в т.ч. на экспорт	23,1	26,2	32,5	70,5	69,7	48,3	209,1
Масло сливочное, тыс. тонн	116,1	98,6	104,3	112,9	99,2	106,7	91,9
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. тонн	1 306	1 495	1 643	1 779	1 858	1 936	150,5
Сыры, тыс. тонн	134,1	146,1	141,9	147,8	134,3	168,4	125,6
Мargarин и аналогичные пищевые жиры, тыс. тонн	17,0	19,5	22,4	17,4	14,6	18,5	108,8
в т.ч. на экспорт молоко и молочная продукция, тыс. тонн	525,4	604,3	645,0	862,5	926,4	961,1	182,9
Растительные масла, тыс. тонн	127,0	160,8	181,7	189,0	257,2	275,7	217,1
Шоколад, кондитерские изделия из шоколада и сахара, тыс. тонн	70,8	73,1	71,5	69,2	62,8	61,9	87,4
Безалкогольные напитки, млн. декалитров	32,2	39,0	46,1	43,3	47,9	48,2	149,7
Напитки алкогольные дистиллированные, млн. декалитров	14,7	15,2	18,1	19,6	16,8	14,7	100,0
Пиво, млн. декалитров	33,7	39,9	47,2	43,0	42,3	43,3	128,5

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что наиболее привлекательной с точки зрения экспорта является мясомолочная отрасль. Внедрение передовых технологий, ориентированных на высокую степень обработки продукции сельского хозяйства, положительно отражается на структуре экспорта. Так, за 2009–2014 гг., экспорт мяса и субпродуктов расширился на 70,8 %, колбасных изделий – на 109,1 %, а молочной продукции – на 82,9 %. Главным партнером для Беларуси является Россия, а экспорт из Беларуси в другие страны СНГ незначителен.

Из табл. 2 также видно, что за последние годы пищевая промышленность республики претерпевала в различные годы как прирост производства, так и его снижение. Следует отметить, что в целом представленная динамика показывает наращивание объёмов производства почти по всем видам продукции, причём значительное, за исключением выпуска колбасных изделий – сокращение на 1,7 % (вследствие изменения предпочтений потребителей), масла сливочного – на 8,1 % и шоколадных изделий – на 12,6 % (по причине присутствия на рынке более дешёвой конкурентной продукции).

Важнейшей предпосылкой осуществления экономических преобразований в пищевой промышленности, как и любой сфере народного хозяйства, являются инвестиции, которые способны обеспечить вложения в развитие и совершенствование производства, социальную сферу, кадровый потенциал. Без инвестиций невозможно реализовать задачи по структурной перестройке отрасли, повышения технико-экономического уровня и конкурентоспособности отечественного производства.

Беларусь сегодня – страна, открытая для иностранных инвестиций, создающая благоприятные условия для эффективного ведения бизнеса. Республика занимает выгодное экономико-географическое и геополитическое положение, здесь благоприятные природно-климатические условия, создан высокий научно-технический, промышленный и экспортный потенциал, имеются высококвалифицированные и сравнительно недорогие трудовые ресурсы [5].

Рассмотрим в табл. 3 основные показатели инвестирования в пищевую промышленность Республики Беларусь за 2009–2014 гг. [2, 6].

Таблица 3. Основные показатели инвестирования пищевой промышленности Республики Беларусь

Показатели	Годы						2014г. к 2009 г., %, ±п.п.
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Инвестиции в основной капитал, млрд. рублей (в фактически действующих ценах)	1746,6	1992,1	4859,6	7037,2	8209,5	10349,4	592,5
В % к итогу	13,3	12,2	12,2	13,2	10,9	12,6	-0,7
Индекс инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году (сопоставимые цены)	94,4	103,4	161,4	81,7	98,2	112,3	+17,9
Поступление иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, млн. долл. США	134,2	123,5	206,7	138,5	219,8	353,1	263,1
Поступление прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, млн. долл. США	80,4	38,1	138,1	115,4	120,1	209,8	261,0
Чистое поступление иностранных инвестиций, млн. долл. США	39,1	23,1	122,7	58,2	115,8	164,6	421,0
Чистое поступление прямых иностранных инвестиций, млн. долл. США	51,0	5,3	86,4	66,5	59,1	134,9	264,5
Удельный вес прямых иностранных инвестиций, %	59,9	18,7	66,8	83,3	54,6	59,4	-0,5
Удельный вес чистых прямых иностранных инвестиций, %	38,0	4,3	70,4	114,3	51,0	46,6	+8,6

По данным табл. 3 видим, что рост инвестиций в основной капитал в фактический действующих ценах к 2014 г., по сравнению с 2009, возрос в 5,93 раза, но, следует отметить, что доля их составила 12,2 %, а это ниже уровня 2009 г. на 1,1 п.п. К 2014 г. наблюдается рост индекса инвестиций в основной капитал (на 17,2 п.п.). Это обусловлено тем, что в 2012–2013 гг. с целью макроэкономической стабилизации белорусские власти были вынуждены сократить кредитование госпрограмм. Таким образом, внутренние источники финансирования инвестиционной активности оказались ограничены.

Как показывает практика, пищевая промышленность Беларуси привлекательна для иностранных инвесторов. Анализируя поступление иностранных инвестиций, отметим, что их размер в целом возрос в 2,63 раза, а их чистое поступление – в 4,21 раза. Наблюдается и увеличение прямых иностранных инвестиций (в 2,65 раза), а ведь это важнейший фактор активизации экономического реформирования в пищевой промышленности. Их преимущество перед другими формами очевидно: приток новых технологий, выпуск высококачественной продукции, стимулирование конкуренции на внутреннем и внешних рынках, распространение передового опыта в менеджменте, маркетинге, развитии кадров и т. д.

С аналитической точки зрения, важную роль играет также динамика удельного веса прямых и чистых иностранных инвестиций в общей структуре привлеченных в реальный сектор иностранных инвестиций. По состоянию на 2014 г. их доля значительна и составляет 59,4 и 46,6 % соответственно. Значит, и в дальнейшем необходимо усиливать меры по либерализации экономики с целью улучшения делового и инвестиционного климата, а также более активно привлекать ведущие мировые транснациональные корпорации к работе на внутреннем рынке Беларуси (в том числе за счет предоставления налоговых и других льгот).

В последнее время большая доля различного рода инвестиций направляется на развитие инновационного сектора. Инновационные процессы являются стратегическим

направлением, способным обеспечить продовольственную безопасность Беларуси, повысить конкурентоспособность продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках, улучшить качество и увеличить экономический потенциал пищевой промышленности страны.

Рассмотрим в табл. 4 основные показатели инновационного развития пищевой промышленности Республики Беларусь за 2011–2014 гг. [2].

Таблица 4. Основные показатели инновационного развития пищевой промышленности в Республике Беларусь

Показатели	Годы								2014 г. к 2011 г., ±п.п.	
	2011		2012		2013		2014			
	млрд. руб- лей, ед.	%	млрд. руб- лей, ед.	%	млрд. рублей, ед.	%	млрд. руб- лей, ед.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Число органи- заций осу- ществляющих затраты на ин- новации, ед.:										
технологиче- ские	63	81,8	73	82	53	58,2	60	63,8	-18	
организацион- ные	17	22,1	9	10,1	14	15,4	7	7,5	-14,6	
маркетинго- вые	27	35,1	23	25,8	24	26,4	27	28,7	-6,4	
Затраты на технологиче- ские иннова- ции, млрд. рублей	251,65	95,5	239,97	88	566,76	97,8	574,72	98,1	2,6	
Затраты на ор- ганизацион- ные иннова- ции, млрд. рублей	7,68	2,9	23,69	8,7	1,08	0,2	0,25	0,1	-2,8	
Затраты на маркетинго- вые иннова- ции, млрд. рублей	4,06	1,5	8,91	3,3	11,49	2	10,75	1,8	0,3	

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Затраты на технологические инновации всего, млрд. рублей:	251,65	100	239,97	100	566,76	100	574,72	100	–
в т.ч. за счёт средств:									
собственных,	121,52	48,3	116,03	48,4	201,11	35,5	139,58	24,3	-24
республиканского бюджета,	2,01	0,8	12,21	5,1	6,4	1,1	3	0,5	-0,3
местного бюджета,	0,1	0,1	0,14	0,1	6,32	1,1	48,9	8,5	8,4
кредитов и займов,	112,23	44,6	108,19	45	352,93	62,3	381,2	66,3	21,7
инострантных инвесторов.	15,79	6,3	3,39	1,4	–	–	0,92	0,2	-6,1
Объём отгруженной продукции, млрд. рублей, всего:	47870,31	100	87391,07	100	104457,99	100	119818,11	100	–
из неё инновационной, всего	2241,93	4,7	6388,38	7,3	5698,08	5,5	5748,94	4,8	0,1
на внутренний рынок,	1635,96	3,4	4695,84	5,4	4396,52	4,2	4163,23	3,5	0,1
за пределы Республики Беларусь	605,96	1,3	1692,54	1,9	1301,56	1,3	1585,71	1,3	0
в страны СНГ	406,76	0,8	1510,66	1,7	1204,12	1,2	1484,48	1,2	0,4
из неё в Россию	394,34	0,8	1367,07	1,6	1120,13	1,1	1445,72	1,2	0,4

По данным табл. 4 видим, что большая часть инновационно-активных предприятий связаны с технологическими инновациями. Их доля составила 63,8 % по состоянию на 2014 г. Значителен также удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые исследования – 28,7 %, что является характерной чертой для пищевой промышленности. Но следует отметить негативную тенденцию сокращения числа инновационно-активных предприятий пищевой

промышленности, причём по всем направлениям, а в особенности – осуществляющих технологические инновации (на 18 единиц или 18,0 п.п.), что является одним из следствий недостаточности денежных средств.

Анализируя виды затрат на инновации, следует отметить, что наибольший удельный вес занимают технологические – 98,1 % в 2014 г., причём данный показатель выше уровня 2011 г. на 2,6 п.п. Расширились и размеры маркетинговых инноваций (на 0,3 п.п.).

Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в пищевой промышленности большое внимание уделяется наличию современных производственных мощностей, их своевременному обновлению, а также использованию конкурентоспособных технологий производства, ориентированных на снижение себестоимости посредством ресурсосбережения, изучению быстро меняющихся потребностей рынка.

Объем затрат на технологические инновации определялся условиями финансирования инновационной деятельности организаций пищевой промышленности.

Удельный вес собственных средств организаций, являющихся основным источником финансирования затрат на технологические инновации, по состоянию на 2014 г. составил 35,5 %, а это меньше на 24,0 п.п. аналогичного показателя 2011 г. И хотя в 2014 г. наблюдается рост доли финансирования за счет средств местного бюджета (на 8,4 п.п.), финансирование иностранных инвесторов незначительно (0,2 %). В условиях недостаточного финансирования из вышеперечисленных источников, для обеспечения дальнейшего своего инновационного развития организации пищевой промышленности были вынуждены использовать кредиты и займы, доля которых в 2014 г. являлась преобладающей и составила 66,3 % от общей суммы затрат на технологические инновации (табл. 4).

Одним из важнейших показателей является объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) организациями пищевой промышленности. Этот показатель в 2014 г. составил 5748,94 млрд. рублей, но это только 4,8 % от общего объема. В

целом, в 2014 г., в пищевой промышленности инновационной продукции на экспорт идёт только 1,3 %, при этом большая её часть (1,2 %) направляется в Россию. Доля внутреннего рынка составила 3,5 %, что выше уровня 2011 г. на 0,1 п.п.

Всё это тормозит наращивание экспортного потенциала для самообеспечения предприятий отрасли валютными ресурсами. Во многом это связано с тем фактом, что инновационно-активные предприятия Республики в основном занимаются такими видами новаторской деятельности, как приобретение машин и оборудования. Масштабы реализации в пищевой промышленности республики продуктовых и процессных инноваций пока невелики.

Заключение. Вследствие проведённых исследований выявлена социальная значимость пищевой промышленности, положительная динамика эффективности её развития, значительное расширение производства и экспорта продукции мясомолочной отрасли, выпуска растительных масел, пива и безалкогольных напитков.

Также следует подчеркнуть, что инновационная деятельность предприятий пищевой промышленности находится в стадии развития. Это связано с тем, что основные затраты на инновации осуществляются в основном за счёт кредитов и займов, а также собственных средств. При этом доля иностранных инвесторов невелика, что требует развивать вовлечение более широкого круга субъектов хозяйствования с большим спектром инноваций за счет различных источников, активизировать механизмы государственной поддержки.

Отметим также, что необходимо расширять долю выпуска инновационной продукции, а также стремиться к исследованию и охвату новых рынков сбыта, причём не только в России, но и в других странах ближнего, а в особенности, дальнего зарубежья. Это возможно лишь при создании конкурентоспособной промышленной продукции экспортной ориентации и высокой рентабельности, которая, к тому же помогла бы снизить зависимость страны от нефтяного фактора.

Список литературы

1. Ильина, З. М. Продовольственный рынок Беларуси в условиях развития международных интеграционных процессов / З. М. Ильина, С. А. Кондратенко, С. Б. Бубен // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Сер. аграрных навук. – 2014. – № 2. – С. 39–52.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2015 [Текст]: стат. сб. / Нацстаткомитет РБ. – Минск, 2015. – С. 61 – 99.
3. Национальный статистический комитет [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. Дата доступа: 02.04.2016
4. Промышленность в Республике Беларусь, 2015 [Текст]: стат. сб. / Нацстаткомитет РБ. – Минск, 2015. – С. 104 – 112.
5. Солодуха, М. В. Состояние и перспективы развития пищевой промышленности Республики Беларусь / М. В. Солодуха // Экономика и менеджмент XXI века: современные методы, формы, технологии: сб. науч. ст. в 2 ч. Ч. 2 / Учреждение образования «Гродненский гос. ун-т им. Я. Купалы»; редкол.: Ли Чон Ку [и др.] – Гродно : ГрГУ, 2011 . – С.84–88
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015 [Текст]: стат. сб./ Нацстаткомитет РБ. – Минск, 2015. – С. 436 – 443.

Информация об авторе

Старовыборная Светлана Петровна – старший преподаватель кафедры математического моделирования экономических систем АПК экономического факультета учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 321-09-28. E-mail: syzzi@mail.ru

Материал поступил в редакцию 25.04.2016 г.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О. С. СТАРЧЕНКОВА, магистр экономических наук, аспирант
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

DAIRY PRODUCE MARKET FEATURES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

O. S. STARCHENKOVA, Master of economic sciences,
postgraduate at Belarusian state agricultural academy

Молочная промышленность является одной из ведущих социально значимых отраслей пищевой промышленности. Молоко и молочные продукты – важная часть рациона питания населения, в связи с этим в обеспечении продовольственной безопасности Республики Беларусь особое значение имеет рост их производства и потребления. Рынок молочной продукции является важным звеном в обеспечении продовольственной безопасности страны и является одним из приоритетных направлений развития белорусской экономики.

В статье проанализирована динамика среднегодового удоя коров и произведено соотношение его с производством молока. Представлено производство молочной продукции за 2010–2014 гг., выявлены основные негативные факторы, влияющие на развитие рынка молочной продукции, а также выделены факторы внешней и внутренней среды, оказываю-

щие существенное влияние на конкурентоспособность молочной продукции.

Dairy industry is one of the leading socially significant sectors of food industry. Milk and dairy products are an important part of the national diet. In this regard, their production and consumption is of particular importance for the food security of the Republic of Belarus. The market of dairy products is an important link in ensuring food security of the country and is one of the priority directions of development of the Belarusian economy. The article analyzes the dynamics of the average annual milk yield of cows and shows its relationship with the production of milk. We have presented production of milk products for the 2010-2014 period, established the main negative factors affecting the development of the dairy market, and highlighted factors of external and internal environment, which have a significant impact on the competitiveness of dairy products.

Введение. Предложение молока и молочных продуктов достигается в результате взаимодействия сельского хозяйства, переработки, сервиса, торговли и общественного питания. Совокупность перечисленных элементов во взаимосвязи с конечными потребителями образует рынок молока и молочных продуктов.

Рынок молока, как и все продуктовые рынки, формируясь в первую очередь на уровне национальных экономик, одновременно является неотъемлемой составляющей мирового рынка продовольствия. В этой связи изучение международных тенденций и определение перспектив развития рынка молока Беларуси обуславливают необходимость проведения исследований процессов, которые характерны для современного этапа развития национальной продовольственной системы.

Основная часть. Существует множество мнений по определению «продовольственный рынок», его структуры, составных элементов, классификации по различным признакам, месте и роли в системе товарных рынков. Разнообразие подходов к выяснению тех или иных сторон этой категории предопределяет и множество ее определений. При установлении сущности рынка продовольствия необходимо учитывать главную его составляющую – социально-экономический аспект, который состоит в том, что рынок продовольствия удовлетворяет важнейшую потребность человечества – потребность в пище.

Как отмечают А. Васютин и А. Алтухов, главная особенность продовольственного рынка заключается в специфике проходящих через него товаров: продуктов питания и сырья для их производства [1].

По мнению А. И. Добрыниной и Л. С. Тарасевич, рынок – это система экономических отношений между людьми, охватывающая процессы производства, распределения, обмена и потребления [4].

Исследование З. М. Ильиной в отношении сущности рынка позволяет установить, что данная категория сложная и многогранная и в условиях современных общественных отношений обеспечивает непрерывность воспроизводственного процесса,

объединяет элементы социально-экономической системы в единое целое, является стимулом, способствующим развитию производительных сил, углублению общественного разделения труда, повышению уровня жизни населения.

Рынок молочной продукции – это составная часть продовольственного рынка страны, цель которого – ориентация на круглогодичное обеспечение населения молоком и молочной продукцией необходимого объема, качества и ассортимента в соответствии с его потребительскими предпочтениями и платежеспособным спросом [6].

В настоящее время отечественный рынок молочной продукции характеризуется сдвигом в пользу продуктов местного производства на фоне снижения потребления. Поставщики сосредотачивают усилия на увеличении производительности, снижении цен, минимизации возвратов и т. д. Все больше внимания уделяется потребителю продукции, предприятия переходят от производства базовых продуктов к продуктам высоких потребительских качеств. Растущая конкуренция вызывает необходимость усовершенствования предложений, по мере изменения потребностей покупателей возрастает спрос на продукты с дополнительными характеристиками.

В современных условиях на эффективное развитие рынка молочной продукции оказывают воздействие ряд негативных факторов:

- более низкая конкурентоспособность по сравнению с продукцией, поступающей из других стран (в основном по ассортиментной линейке);
- недостаточные инвестиционные возможности товаропроизводителей (как за счет собственных средств, так и привлеченных, включая иностранные);
- высокие транспортные тарифы на транзитную перевозку продукции и, соответственно, значительные логистические расходы на внутреннем и внешнем рынках;
- региональные административные барьеры, препятствующие свободной торговле и конкуренции на рынке молочной продукции;

– неразвитость рыночной маркетинговой и сбытовой инфраструктуры (включая аграрную товаропроводящую сеть за рубежом);

– недостаточная степень гармонизации отечественных технических регламентов и других нормативных документов (устанавливающих обязательные требования к молочной продукции) с международными;

– отсутствие единых подходов в области управления качеством продукции в государствах-членах Евразийского экономического союза;

– недостаток товарной и имиджевой рекламы, информационного сопровождения, выставочной и ярмарочной деятельности со стороны отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках.

По данным Международной молочной федерации, Республика Беларусь входит в пятерку мировых лидеров – экспортеров молокопродуктов. Ее удельный вес в мировой торговле молочной продукцией достигает 4–5 %. Вместе с Австралией Беларусь делит 3 место в списке крупнейших стран – экспортеров сливочного масла (10 % объема мирового экспорта). В сегменте поставок сыров и сухого обезжиренного молока страна занимает 5 позицию в мире (5,9 и 4,2 % соответственно) [12].

Основным драйвером роста производства молока будет увеличение продуктивности скота и рост поголовья, эксперты оценивают поголовье в 2025 г. в 407 млн. голов, или на 12 % больше, чем в 2014 г. Средняя мировая продуктивность дойного стада вырастет на 300 кг или до 2500 кг молока от коровы в год.

Среднедушевое потребление молока в мире составило в 2014 г. 110,7 кг. До 2025 г. оно будет расти со среднегодовым темпом 2,2 %. Наиболее перспективными считаются рынки развивающихся стран, где потребление будет увеличиваться со средним темпом 3 %, в развитых странах рост составит 0,9 % в год [5].

Ресурсы молока и молочной продукции в Республике Беларусь состоят из собственного производства, импорта и переходящих запасов и используются на внутреннее потребление, экс-

порт и создание необходимых запасов на будущие периоды (табл. 1).

Таблица 1. Динамика поступления ресурсов и использования молока и молочных продуктов в Республике Беларусь, тыс. тонн

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2010 г.
Ресурсы						
Запасы на начало года	225,8	269,8	245,7	173,3	136,7	60,5
Производство	6624,6	6500,4	6766,3	6632,7	6704,7	101,2
Импорт	49,2	32,3	51,1	93,4	233,5	474,6
Итого ресурсов	6899,6	6802,5	7063,1	6899,4	7074,9	102,5
Использование						
Потребление в республике	3322,3	3654,9	3468,1	3297,8	3167,2	95,3
Личное потребление	2348,1	2788,1	2658,8	2449,2	2392,7	101,9
Экспорт	3307,5	2901,9	3421,7	3464,9	3590,3	108,6
Запасы на конец года	269,8	245,7	173,3	136,7	317,4	117,6

Примечание. Источник: составлено автором на основании [10].

Основываясь на имеющейся статистической информации, мы можем говорить о снижении в исследуемом периоде объема переходящих запасов и незначительном снижении производства. Ресурсы молока и молочных продуктов в целом возросли на 2,5 % и составили в 2014 г. – 7074,9 тыс. тонн, что стало возможным из-за возросших более чем в 4,5 раза объемов импорта.

Сокращается потребление молока и молочной продукции в целом в республике на 4,7 %, однако наблюдается рост экспорта молока и молочной продукции (кроме 2011 г.), что является благоприятной тенденцией в развитии отрасли.

Следует подчеркнуть, что основным рынком сбыта белорусской молочной продукции является Российская Федерация. В среднем около 94 % экспорта молочной продукции в Беларуси приходится на Россию. Импорт молочной продукции также в основном происходит из России (в среднем более 80 %), кроме того, молочная продукция импортируется из Украины и Европы (Бельгия, Германия, Италия, Испания, Литва, Нидерланды, Польша, Финляндия, Франция и др.).

Научно обоснованная норма потребления молока и молоко-продуктов составляет 380 кг на душу населения в год, из них цельного молока – 120 кг; обезжиренного – 6,8; творога – 8; сыра – 6,6; сметаны – 5,8; сливочного масла – 6 кг. Рациональная норма потребления молока и молочных продуктов, разработанная с учетом сложностей экологической ситуации в нашей стране после катастрофы на ЧАЭС, составляет 403 кг на душу населения на душу населения в год, фактическое потребление в 2014 г. – 253 кг, или на 37,2 % ниже нормы (табл. 2) [3].

Таблица 2. Производство и потребление молока в Республике Беларусь на душу населения в год, кг

Показатель	Годы					2014 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Производство молока	698	686	715	701	708	101,4
Потребление молока и молочных продуктов в пересчёте на молоко	247	294	281	259	253	102,4

Примечание. Источник: составлено автором на основании [10].

Производство молочной продукции с каждым годом увеличивается. Негативным является аспект, что в 2010–2014 гг. это в первую очередь обуславливается увеличением поголовья коров, а не повышением среднесуточных надоев в сельскохозяйственных организациях республики (рисунок).



Рис. Динамика среднегодового удоя на одну корову в Республике Беларусь, кг

Примечание. Источник: составлено автором на основании [10].

Производство молочной продукции в Республике Беларусь за 2010–2015 гг. представлено в табл. 3.

**Таблица 3. Динамика производства молочной продукции
в Республике Беларусь за 2010–2015 гг., тыс. тонн**

Наименование продукции	Годы						2015 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	1495	1643	1779	1858	1936	1966	131,5
Сыры	146,1	141,9	147,8	134,3	168,4	178,8	122,4
Масло сливочное	98,6	104,3	112,9	99,2	106,7	113,3	114,9

Примечание. Источник: составлено автором на основании [10]

За анализируемый период существенно увеличился объем производства цельномолочной продукции и сыра, в 2015 г. по сравнению с 2010 г. увеличение произошло на 471 тыс. тонн (31,5 %) и 32,7 тыс. тонн (22,4 %) соответственно.

Рынок молочной продукции в Республике Беларусь характеризуется многообразием ассортимента продуктов питания отечественных и зарубежных производителей.

Разрабатываются и создаются новые виды цельномолочной продукции, расширяется ассортимент творожных десертов, кисломолочных продуктов и др.

Разработанные технологии и продукты для молочной промышленности Республики Беларусь представлены следующими направлениями:

- традиционные для стран СНГ виды продукции (цельномолочная продукция, сметана, творог);
- продукты для детского питания (сухие, жидкие, пастообразные) в зависимости от физиологических особенностей детей разных возрастных групп;
- продукты, обогащенные функциональными ингредиентами (молоко питьевое и коктейль молочный, обогащенные фолиевой кислотой, молоко пастеризованное витаминизированное, сметана, обогащенная лактулозой, инулином, пробиотиками, кальцием);
- сыры, в том числе мягкие, твердые с длительным сроком созревания и хранения, с благородной плесенью: с белой плесенью (типа «Камамбер»), с голубой плесенью (типа «Рокфор»),

полутвердого сыра с низкой температурой второго нагревания и др.;

- специализированные жидкие молочные и кисломолочные продукты для питания беременных женщин и кормящих матерей, напитки для людей, занимающихся спортом, соответствующие современным требованиям медицины и не уступающие по своему качеству зарубежным аналогам;

- продукты и ресурсосберегающие технологии в области производства молочных консервов (сухие и сгущенные молочные продукты);

- продукты кормового назначения на основе компонентов, полученных при проведении комплексной переработки вторичного молочного сырья, а так же различных компонентов, в том числе пре- и пробиотических;

- бактериальные закваски (для получения кисломолочных продуктов, сыров, творога), изготовленные на основе отечественных штаммов молочнокислых и пробиотических микроорганизмов, обладающих высоким биотехнологическим потенциалом, не содержащих генетических модификаций, безопасных для здоровья человека и животных.

Среди последних разработок: концентрат бактериальный сухой молочнокислых и пропионовокислых бактерий для производства сыров, концентрат бактериальный поливидовой для йогурта, бактериальный концентрат прямого внесения для регулирования микробиологических процессов при производстве твердых сычужных сыров [8].

Для повышения конкурентоспособности продукции отечественных молокоперерабатывающих предприятий необходимо учитывать как внешние, так и внутренние факторы.

К внутренним факторам повышения конкурентоспособности молочной продукции стоит относить факторы, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. Среди них выделяют: качество сырья и упаковку молочной продукции; состояние базы для собственных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и уровень расходов на них; наличие передовых технологий;

обеспеченность высококвалифицированными кадрами; ответственность рекламы и средств стимулирования сбыта; увязка инновационной продукции с ассортиментом выпускаемой продукции; наличие сбытовой сети.

Достаточно весомый вклад внутренних факторов занимает работа с клиентами: создание удобных форм расчетов; возможность дегустации продукции для оптовых заказчиков; надежность поставок; условия хранения; обмен передовым опытом.

К внешним факторам повышения конкурентоспособности молочной продукции стоит относить организационные и экономические отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам будет более привлекательна.

К таким факторам относят: емкость занимаемого рынка, его стабильность, перспективность; сертификация; страхование; создание разветвленной дилерской сети; платежеспособность основных покупателей; система мер государственной поддержки отечественных товаропроизводителей и мер поддержки конкурентоспособности продукции в зарубежных странах, правовое обеспечение [7, 9].

Заключение. Производство молочной продукции в Республике Беларусь увеличивается с каждым годом, однако потребление продукции находится на довольно низком уровне, всего 62,8 % от медицинской нормы. Значительная часть продукции экспортируется, в 2014 г. экспорт составил – 3590,3 тыс. тонн, около 94 % экспорта молочной продукции приходится на РФ.

Экспортноориентированность отрасли является благоприятной предпосылкой для наращивания объемов производства и реализации продукции. За год торгового эмбарго ЕС по отношению к РФ, экспорт масла в РФ увеличился на 54 %, сыров – 44 %, СОМ – 46 %, сыворотки и сметаны – 24 %, сгущенного молока –15 %, творога – 13 % и цельномолочной продукции – на 4 % [5].

Для удержания занимаемых позиций на внутреннем и внешнем рынках белорусским товаропроизводителям необходимо постоянно вырабатывать стратегические и приоритетные

направления развития, совершенствовать технологии производства, управления качеством и реализации продукции, активнее развивать маркетинговую и логистическую деятельность, внедрять эффективные информационные и выставочно-ярмарочные инструменты.

Список литературы

1. Алтухов, А. И. Зерно России / А. И. Алтухов, А. С. Васютин. – М.: ЭКОНДС, 2002. – 432 с.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2015. – 321 с.
3. Гусаков, В. Г. Новейшая экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка / В. Г. Гусаков. – Минск: Белорусская наука. – 2008. – 431 с.
4. Добрынина, А. И. Экономическая теория / А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевич – СПб.: Питер, 1997. – 165 с.
5. Жуков, А. В 2025 году мировое производство молока превысит миллиард тонн / [Электронный ресурс] // Белорусское сельское хозяйство. – Режим доступа: <http://agriculture.by/news/mirovye-novosti/v-2025-godu-mirovoe-proizvodstvo-moloka-prevysit-milliard-tonn>. – Дата доступа: 04.05.2016.
6. Ильина, З. М. Рынок продовольствия и сырья: 9. Мясо / З. М. Ильина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 200 с.
7. Киреенко, Н. В. Система сбыта продукции АПК на основе маркетингового подхода: теория, методология, практика / Н. В. Киреенко, под ред. В. Г. Гусакова; в 2-х ч. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 267 с.; 173 с.
8. Мелешня, А. В. Научное сопровождение мясо-молочной промышленности Республики Беларусь / А. В. Мелешня // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2015. №1(27). – С. 19–25.
9. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ. ; под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2004. – 896 с.
10. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат. ком. Респ. Беларусь», 2015. – 371 с.
11. Статотчетность [Электронный ресурс] / УП «ГИВЦ Минсельхозпрода». – Режим доступа: http://www.givc.by/?q=buh_update. – Дата доступа: 10.03.2016.
12. Удельный вес Беларуси в мировой молочной торговле достиг 4–5 % [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://agriculture.by/news/apk->

belarusi/udelnyj-ves-belarusi-v-mirovoj-molochnoj-torgovle-dostig-45. – Дата доступа: 04.05.2016.

Информация об авторе

Старченкова Олеся Сергеевна – магистр экономических наук, аспирант кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»; телефон: 8-029-117-73-55, e-mail: OlesiaStarchenkova@tut.by

Материал поступил в редакцию 03.04.2016 г.

УДК631.559:631.576.331.2(476.4)

**ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ УРОЖАЙНОСТИ
ЗЕРНА СЫРЬЕВОЙ ЗОНЫ
«КЛИМОВИЧСКОГО КХП», ОАО «БОБРУЙСКИЙ КХП»
И «МОГИЛЕВСКОГО КХП»**

О. А. ХОМИЧ, магистр экономических наук
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**TRENDS OF FORMATION OF PRODUCTIVITY OF GRAIN
CROPS IN RAW MATERIAL ZONES OF KLIMOVICHY,
BOBRUISK AND MOGILEV BREAD PRODUCTS COMBINES**

O. A. KHOMICH, Master of economic sciences at Belarusian state
agricultural academy

В статье исследованы основные тенденции урожайности зерна сырьевой зоны «Климовичского КХП», ОАО «Бобруйский КХП» и «Могилевского КХП». Проанализировано влияние вносимых удобрений, балла пашни и основных факторов на урожайность зерновых культур.

The article examines the main trends of grain productivity in raw material zones of Klimovichy, Bobruisk and Mogilev bread products combines. We have analyzed the influence of applied fertilizers, arable land level and the main factors on grain crops productivity.

Введение. Основной целью любой сельскохозяйственной деятельности, связанной с выращиванием растений, является получение хорошего урожая. Высокая урожайность зависит от множества факторов: свойств почвы, оптимального выбора сортов растений, ухода за посевами, правильного применения технологий при возделывании культур и др. Увеличение урожайности – это контролируемый процесс, которым можно самостоятельно руководить и при необходимости корректировать.

Анализ источников. Теоретической и методологической основой исследования основных тенденций формирования урожайности зерновых культур послужили труды зарубежных ученых, интернет ресурсы, отчеты организаций.

Методы исследования. В процессе исследования применялись монографический, статистико-экономический, экономико-математический методы исследования.

Основная часть. Сельское хозяйство – одна из ведущих отраслей экономики любой страны. В Беларуси оно обеспечивает стратегическую безопасность страны. Ключевым вопросом сельскохозяйственного производства, связанного с выращиванием растений, является увеличение урожайности культур.

Исследуем формирование урожайности зерновых культур по 194 хозяйствам Могилевской области, с помощью статистических группировок и корреляционно-регрессионного анализа. [7].

Эффективное использование вносимых удобрений является одним из важнейших факторов роста производства зерна, что подтверждается результатами группировки (табл. 1).

Таблица 1. **Влияние стоимости вносимых удобрений на урожайность зерновых культур**

Показатели	Группы хозяйств по стоимости вносимых удобрений на 1 ц, тыс. рублей			Итого в среднем	3-я группа в % к 1-й группе
	1-я группа	2-я группа	3-я группа		
	до 250	250-300	свыше 300		
Стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. рублей	188,6	242,7	370	267,1	196,2
Урожайность зерновых культур, ц/га	29,7	36	40,7	35,5	137,0
Затраты труда на 1 га, чел.·ч.	24,9	22,9	26,7	24,8	107,2
Оплата труда одного чел.·ч., тыс. руб.	4,8	5,7	5,9	5,5	122,9
Фондооснащенность, тыс. руб./ц	205	216,3	250,4	223,9	122,2
Балл пашни	39,3	33,7	31,8	34,9	80,9
Площадь, га	1219,3	1238,6	1305,4	1254,4	107,1

По данным табл. 1 видно, что в хозяйствах 3-й группы по сравнению с 1-й группой стоимость вносимых удобрений выше на 96,2 %, что повлекло повышение урожайности зерновых культур на 37 %. В хозяйствах данной группы наблюдается увеличение площади на 7,1 %, затраты труда и его оплата – на 7,2 и 22,9 % соответственно. Необходимо заметить, что фондоосна-

ценность отрасли выше на 22,2 %, что обеспечило лучшую обработку почвы и рост урожайности зерновых культур.

Следует учитывать, что сельскохозяйственные предприятия находятся в неодинаковых условиях. В первую очередь следует учитывать естественное плодородие пашни. Изначально в хозяйствах, имеющих более высокий балл пашни, создаются предпосылки для более эффективного ведения зерновой отрасли. [5] Исследования показали, что качество земель является одним из важнейших факторов, влияющих на урожайность зерна (табл. 2).

Таблица 2. Влияние балла пашни на урожайность зерновых культур

Показатели	Группы хозяйств по баллу пашни			Итого в среднем	3-я группа в % к 1-й группе
	1-я группа до 30,0	2-я группа 30,0-36,0	3-я группа свыше 36,0		
Балл пашни	26,1	32,4	40,2	32,9	154,0
Урожайность зерновых культур, ц/га	29	37,8	37,7	34,8	130,0
Затраты труда на 1 га, чел.ч.	23,3	28,4	23,1	24,9	99,1
Оплата труда одного чел.ч., тыс. рублей	5	4,9	6,4	5,4	128,0
Стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. рублей	222,1	271,7	277,9	257,2	125,1
Фондооснащенность, тыс. руб./ц	186,3	258,5	226,8	223,9	121,7
Площадь, га	1158,6	1269	1456,9	1294,8	125,8

Из данных табл. 2 видно, что в хозяйствах 3-й группы по сравнению с 1-й группой балл пашни, площадь и стоимость вносимых удобрений больше на 54, 25,8 и 25,1 % соответственно, что позволило увеличить урожайность зерновых культур на 30 %. Также необходимо заметить, что в исследуемых хозяйствах увеличение площади сопровождается ростом фондооснащенности отрасли на 21,7 % при почти одинаковых затратах труда, что свидетельствует о более высокой механизации производства. Оплата труда рабочих увеличилась на 28 %, что является стимулом для эффективной деятельности.

Теперь рассмотрим влияние основных факторов на урожайность зерновых культур (табл. 3).

Таблица 3. **Влияние основных факторов на урожайность зерновых культур**

Показатели	Группы хозяйств по урожайности зерновых культур, ц/га			Итого в среднем	3-я группа в % к 1-й группе
	1-я группа до 35,0	2-я группа 35,0-40,0	3-я группа свыше 40,0		
Урожайность зерновых культур, ц/га	28,1	37,7	46,5	37,4	165,5
Затраты труда на 1 га, чел.ч.	23,1	33,6	26,3	27,7	113,9
Оплата труда одного чел.ч., тыс. рублей	5,2	5,1	5,3	5,2	101,9
Стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. рублей	216,3	258,6	334	269,6	154,4
Фондооснащенность, тыс. руб./ц	184,5	283,5	281,6	249,9	152,6
Балл пашни	29	31,7	34,4	31,7	118,6
Площадь, га	1192,4	1312	1357,2	1287,2	113,8

По данным табл. 3 видно, что в хозяйствах 3-й группы по сравнению с 1-й группой росту урожайности на 65,5 % способствовали более высокий балл пашни (на 18,6 %) и стоимость вносимых удобрений на 1 га (на 54,4 %). Необходимо обратить внимание и на то, что при большой посевной площади (на 13,8 %) и фондооснащенности отрасли (на 52,6 %) в хозяйствах данной группы наблюдается рост затрат труда и его оплаты на 13,9 и 1,9 % соответственно, что способствует лучшему уходу за растениями и увеличению урожайности зерновых культур.

Урожайность зерновых культур также является одним из важнейших показателей растениеводства и сельскохозяйственного производства в целом. Ее уровень отражает воздействие экономических и природных условий, в которых осуществляется сельскохозяйственное производство, и качество организационно-хозяйственной деятельности каждого предприятия и про-

изводитель сельскохозяйственной продукции должен стремиться к постоянному повышению данного показателя [1].

Влияние основных факторов на урожайность зерновых культур производилось также с помощью корреляционно-регрессионного анализа материалов сельскохозяйственных организаций, которые поставляют сырье «Климовичскому КХП», ОАО «Бобруйский КХП» и «Могилевскому КХП».

Вначале анализируем с помощью КМ 78 хозяйств Могилевского, Бельничского, Шкловского, Горецкого и Чаусского районов сырьевой зоны «Могилевского КХП»:

$$y_x = 0,12 + 0,05 \cdot x_1 + 0,02 \cdot x_2 + 0,43 \cdot x_3 + 0,03 \cdot x_4, \quad (4)$$

$$R = 0,81, D = 66\%, F = 33,73$$

где:

y_x – урожайность зерновых культур, ц/га;

x_1 – стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. рублей;

x_2 – фондооснащенность, тыс. руб./га;

x_3 – балл пашни;

x_4 – площадь, га.

Величина коэффициента множественной корреляции равна 0,81, это говорит о том, что между факторными показателями и результативным показателем сильная связь. Коэффициент детерминации равен 66 % – значит, включённые в модель факторы на 66 % объясняют изменение результативного показателя. Критерий Фишера, равный 33,73, свидетельствует о том, что данное уравнение пригодно для применения в исследованиях.

β – коэффициенты равны $\beta_1 = 0,492$, $\beta_2 = 0,297$, $\beta_3 = 0,274$, $\beta_4 = 0,171$. Значит, на увеличение урожайности зерна в наибольшей степени оказывает рост стоимости вносимых удобрений ($\beta_1 = 0,492$).

Далее анализируем урожайность зерновых культур в 41 хозяйстве Бобруйского, Быховского, Кировского и Осиповичского районов сырьевой зоны ОАО «Бобруйского КХП»:

$$y_x = -1,91 + 0,10 \cdot x_1 + 0,05 \cdot x_2 + 0,02 \cdot x_3 + 0,54 \cdot x_4, \quad (5)$$

$$R = 0,84, D = 71\%, F = 22,12$$

где:

y_x – урожайность зерновых культур, ц/га;

x_1 – затраты труда на 1 га, чел.·ч.;

x_2 – стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. рублей;

x_3 – фондооснащенность, тыс. руб./га;

x_4 – балл пашни.

Коэффициент множественной корреляции равен 0,84, что свидетельствует о сильной связи между факторными показателями и результативным показателем. Коэффициент детерминации равен 71 % – значит, включённые в модель факторы на 71 % объясняют изменение результативного показателя.

Данное уравнение пригодно для применения в исследованиях, так как критерий Фишера значительно превышает его табличное значение и равен 22,12.

Рассчитываем β – коэффициенты, для того чтобы сравнить факторные показатели между собой. В результате вычислений были получены следующие значения $\beta_1 = 0,111$, $\beta_2 = 0,499$, $\beta_3 = 0,218$, $\beta_4 = 0,303$. Отсюда следует, что на увеличение урожайности зерна в наибольшей мере оказывают влияние рост стоимости вносимых удобрений ($\beta_2 = 0,499$) и балл пашни ($\beta_4 = 0,303$).

Теперь проанализируем урожайность зерновых культур в 75 хозяйствах Климовичского, Чериковского Костюковичского и Хотимского районов сырьевой зоны «Климовичского КХП»:

$$y_x = 7,62 + 0,033 \cdot x_1 + 0,012 \cdot x_2 + 0,067 \cdot x_3 + 0,482 \cdot x_4, \quad (6)$$

$$R = 0,73, D = 53\%, F = 10,24$$

где: y_x – урожайность зерновых культур, ц/га;

x_1 – стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. рублей;

x_2 – фондооснащенность, тыс. руб./га;

x_3 – затраты труда на 1 га, чел.·ч.;

x_4 – балл пашни.

Коэффициент множественной корреляции равен 0,73, это указывает на сильную связь между факторными показателями и результативным показателем. Коэффициент детерминации равен 53 % – значит, включённые в модель факторы на 53 % объ-

ясняют изменение резульативного показателя. Критерий Фишера (10,24) значительно превышает его табличное значение, что свидетельствует о том, что данное уравнение пригодно для исследований. [7]

Для сравнения факторных показателей между собой, имеющих различные единицы измерения, рассчитываем β – коэффициенты ($\beta_1 = 0,328$, $\beta_2 = 0,207$, $\beta_3 = 0,125$, $\beta_4 = 0,310$). Значит, в хозяйствах сырьевой зоны «Климовичского КХП» также как и в хозяйствах ОАО «Бобруйский КХП» в наибольшей степени на увеличение урожайности зерна оказывает влияние увеличение стоимости вносимых удобрений ($\beta_1 = 0,328$) и балл пашни ($\beta_4 = 0,310$).

Таким образом, исследования сырьевых зон «Климовичского КХП», ОАО «Бобруйского КХП» и «Могилевского КХП» привели к следующим результатам:

- рост стоимости вносимых удобрений на 1 тыс. руб./га одинаково увеличивает урожайность зерновых культур в хозяйствах сырьевых зон ОАО «Бобруйского КХП» и «Могилевского КХП» – на 0,05 ц/га. А в хозяйствах «Климовичского КХП» – на 0,033 ц/га;

- в наибольшей степени на увеличение урожайности зерна оказывает балл пашни в хозяйствах ОАО «Бобруйского КХП» (повышает на 0,54 ц/га). В сырьевых зонах «Могилевского КХП» и «Климовичского КХП» – на 0,43 и 0,482 ц/га соответственно;

- значимую роль играет повышение затрат труда на 1 чел.ч./га в хозяйствах сырьевой зоны ОАО «Бобруйского КХП» – увеличение урожайности на 0,1 ц/га. В «Климовичском КХП» – на 0,067 ц/га. А по хозяйствам «Могилевского КХП» влияние этого показателя несущественно.

Сравнение расчётного значения резульативного показателя корреляционной модели с его фактическим делает возможным построить группировку хозяйств с разным уровнем использования ресурсов в формировании урожайности зерновых культур (табл. 4).

Таблица 4. Показатели формирования урожайности зерна, ц/га

Показатели	Уровень использования ресурсного потенциала		Высокий уровень в % к низкому
	низкий	высокий	
	($\kappa \leq 1$)	($\kappa > 1$)	
Число наблюдений	88	105	–
Коэффициент использования ресурсного потенциала (κ)	0,9	1,2	133,3
Фактическая урожайность зерна, ц/га	29	38,9	134,1
Расчетная урожайность зерна, ц/га	33,3	33,7	101,2
Затраты труда на 1 га, чел.-ч.	25,1	25	99,6
Стоимость вносимых удобрений на 1 га, тыс. руб.	247,4	249,9	101,0
Фондооснащенность, тыс. руб./га	211,3	226,8	107,3
Оплата труда одного чел.-ч., тыс. руб.	5,1	5,4	105,9
Балл пашни	30,5	30,7	100,7
Площадь, га	1218,7	1275,1	104,6

Из табл. 4 видно, что в хозяйствах с высоким уровнем использования ресурсного потенциала по сравнению с хозяйствами с низким рост урожайности зерна на 34,1 %, при почти одинаковом балле пашни, стоимости вносимых удобрений, затратах труда, сопровождается увеличением размера посевов зерновых культур (на 4,6 %), фондооснащенности отрасли на (7,3 %) и оплаты труда (на 5,9 %).

Заключение. Таким образом, для увеличения урожайности зерновых культур необходимо:

- рационально использовать и сокращать стоимость вносимых удобрений;
- повышать эффективность защиты растений от вредителей, болезней и сорняков, используя устойчивые сорта и современные экологически безопасные химические препараты;
- увеличивать производительность работников хозяйства;
- проводить материальное стимулирование труда рабочих, чтобы те, в свою очередь, были заинтересованы в улучшении количественных и качественных показателей хозяйства;
- производить интенсификацию и углублять механизацию производства, обновлять устаревшее оборудование, сельскохозяйственные машины;

- вести подготовку квалифицированных кадров, которые обеспечат должный уход за посевами зерновых культур;
- рационально использовать основные производственные фонды предприятия.

Список литературы

1. Гусаков, В. Г. Экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В. Г. Гусаков. – Минск: Белорусская наука, 2008. – 431 с.
2. Ильина, З. М. Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты / З. М. Ильина, С. А. Кондратенко. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2010. – 218 с.)
3. Миранович, В. Итоги хлебной страды // Мінская праўда. – №187 (14695) от 3.11.2015
4. Методы обработки и первичного анализа экономической информации (группировки, корреляционный анализ): методические указания к лабораторным занятиям / Белорусская государственная сельскохозяйственная академия; сост. В. П. Бубенцов, Р. К. Ленькова – Горки, 2007. – 214 с.
5. Сельское хозяйство Республики Беларусь стат. сборн. / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. — Мн.: 2015 г.
6. Гриб, С. Урожайность озимых зерновых / С. Гриб // Журнал «Белорусское сельское хозяйство» – 2015 – №10 (162).
7. Кривицкий, Д. А. Эконометрический анализ формирования себестоимости зерновых / Д. А. Кривицкий // Актуальные проблемы экономики: сб. науч. трудов студентов экономического факультета Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – Горки, 2007. – Вып. 4. – С. 56–58

Информация об авторе. Хомич Ольга Александровна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры математического моделирования экономических систем АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. +375297460087 E-mail: olga.homich87@mail.ru

Материал поступил в редакцию 14.04.2016 г.

Содержание

Бондарович Н. А. Оценка регионального рынка продовольствия	3
Волкова Е. В. Методологические подходы к определению понятия «экономический потенциал предприятий АПК»	12
Гнатюк С. Н. Оценка устойчивого экономического развития	22
Гончарова Е. В. Анализ развития рыбохозяйственной деятельности в Республике Беларусь	34
Грибов А. В. Перспективы развития специализированного мясного скотоводства в Республике Беларусь	45
Гуца А. В. Современное состояние развития овощеводства защищенного грунта на примере ОАО «Фирма «Вейно»»	55
Гуца П. В. Мотивация и материальное стимулирование труда: состав и структура	65
Ефименко А. Г. Методологические аспекты оценки риска в сфере автотранспортного обслуживания АПК	78
Ефимович В. В. Анализ финансовой устойчивости холдинговой компании	90
Какора М. И. Теоретические основы инвестиционной деятельности организаций перерабатывающей промышленности	100
Колеснёва Е. П. Оценка участия регионов Республики Беларусь во внешнеэкономической деятельности	111
Кулаков В. Н. Исследование предпочтений потребителей плодово-ягодной продукции	123
Метлицкий В. Н. Методические подходы организации взаиморасчетов при франчайзинговых отношениях	134
Миренков А. А. Методика оценки рисков совокупного отраслевого дохода растениеводства на основе зонирования	145
Мозоль А. В., Коньшева Ю. О., Свистун В. А. Инновации в земледелии как фактор развития потенциала аграрного сектора	156
Новак И. Н. Исследование эффективности механизма государственной поддержки аграрной отрасли Украины	166

Пантелеева И. И. Оценка конкурентоспособности продукции перерабатывающих организаций АПК	177
Русакович А. Н. К проблеме прямых иностранных инвестиций в мировое сельское хозяйство	189
Старовыборная С. П. Анализ инновационно-инвестиционной деятельности пищевой промышленности Республики Беларусь	198
Старченкова О. С. Особенности рынка молочной продукции в Республике Беларусь	210
Хомич О. А. Тенденции формирования урожайности зерна сырьевой зоны «Климовичского КХП», ОАО «Бобруйский КХП» и «Могилевского КХП»	221

Contents

Bondarovich N. A. Estimation of regional food market	3
Volkova E. V. Methodological approaches to the definition of the notion «economic potential of agro-industrial complex companies»	12
Gnatiuk S. N. Estimation of stable economic development of the region	22
Goncharova E. V. Analysis of the development of fish industry in the Republic of Belarus	34
Gribov A. V. Prospects of development of specialized beef cattle breeding in the Republic of Belarus	45
Gushcha A. V. Current state of vegetable growing in protected ground on the example of the firm «Veino»	55
Gushcha P. V. Motivation and material labour incentives: composition and structure	65
Efimenko A. G. Methodological aspects of estimation of risk in the sphere of auto-transport service in AIC	78
Efimovich V. V. Analysis of financial stability of holding company	90
Kakora M. I. Theoretical bases of investment activity of processing industry organizations	100
Kolesneva E. P. Estimation of participation of regions of the Republic of Belarus in foreign economic activity	111
Kulakov V. N. Research into preferences of consumers of fruits and berries	123
Metlitskii V. N. Methodical approaches to the organization of mutual settlements in franchising relations	134
Mirenkov A. A. Methods of assessment of risks of combined branch income of plant-growing on the basis of zoning	145
Mozol A. V., Konysheva Iu. O., Svistun V. A. Farming innovations as agrarian sector potential development factor	156
Novak I. N. Research into efficiency of the mechanism of state support of agricultural branch of Ukraine	166
Panteleeva I. I. Estimation of competitive ability of produce of processing organizations of AIC	177

Rusakovich A. N. About the problem of direct foreign investments into world agriculture	189
Starovybornaia S. P. Analysis of innovation-investment activity of food industry in the Republic of Belarus	198
Starchenkova O. S. Dairy produce market features in the Republic of Belarus	210
Khomich O. A. Trends of formation of productivity of grain crops in raw material zones of Klimovichi, Bobruisk and Mogilev bread products combines	221

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

Научная статья, написанная на русском или английском языках, должна являться оригинальным произведением, неопубликованным ранее в других изданиях.

Редакционная коллегия сборника организует независимую экспертизу и рецензирование поступающих рукописей статей.

Статьи лиц, осуществляющих послевузовское обучение (аспирантура, докторантура, соискательство), в год завершения обучения публикуются в первоочередном порядке при условии их полного соответствия предъявляемым требованиям. В этом случае в сопроводительном письме от дирекции или ректората соответствующего учреждения (организации) должна быть соответствующая информация. Для сотрудников, аспирантов, докторантов, соискателей УО БГСХА необходимо предоставить служебную записку от заведующего кафедрой.

Статья присылается в редакцию в распечатанном виде в 2-х экземплярах на бумаге формата А4 и в электронном варианте отдельным файлом на компакт-диске (CD, DVD), а также на e-mail59499@tut.by с пометкой сборник научных трудов «Проблемы экономики».

К статье должны быть приложены:

- рецензия-рекомендация специалиста в соответствующей области, кандидата или доктора наук;
- сопроводительное письмо дирекции или ректората соответствующего учреждения (организации);
- контактная информация: фамилия, имя, отчество автора, занимаемая должность, ученая степень и звание, полное наименование учреждения (организации), телефоны и адрес. Если статья написана коллективом авторов, сведения должны подаваться по каждому из них отдельно.

Требования предъявляемые к оформлению статей:

- объем 14000–16000 печатных знаков (считая пробелы, знаки препинания, цифры и т. п., или 4–5 страниц воспроизведенного авторского иллюстрационного материала);

- набор в текстовом редакторе MicrosoftWord, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта 11, через 1 интервал, абзацонный отступ – 0,5 см;

- список литературы, аннотация, таблицы, а также индексы в формулах набираются 9 шрифтом;

- поля: верхнее, левое и правое – 20 мм, нижнее – 25 мм.

- страницы не должны быть пронумерованы. Номера страниц проставляются карандашом на оборотной стороне листа;

- ориентация страниц – только книжная;

- использование автоматических концевых и обычных сносок в статье не допускается;

- таблицы набираются непосредственно в программе MicrosoftWord и нумеруются последовательно, ссылки на источники информации даются в скобках (в них также раскрываются все нестандартные сокращения в таблице), ширина таблиц – 100 %;

- формулы составляются в редакторе формул Microsoft Equation, доступном из редактора Word;

- рисунки вставляются в текст в формате JPG, BMP, TIFF (разрешение не менее 300 dpi, формат не более 170x240 мм);

- список литературы должен быть оформлен в соответствии с действующими требованиями Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь;

- ссылки на цитируемую в статье литературу нумеруются по алфавиту, порядковые номера ссылок пишутся внутри квадратных скобок с указанием страницы (например, [1, с. 125], [2]);

- фотографии в журнале не публикуются.

Структура статьи

ИНДЕКС УДК.

ИНИЦИАЛЫ И ФАМИЛИЯ АВТОРА (АВТОРОВ).

ИНИЦИАЛЫ И ФАМИЛИЯ АВТОРА (АВТОРОВ) НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ.

НАЗВАНИЕ должно отражать основную идею выполненных исследований, быть по возможности кратким.

НАЗВАНИЕ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

АННОТАЦИЯ (50–100 слов) должна ясно излагать содержание статьи.

АННОТАЦИЯ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

ВВЕДЕНИЕ должно указывать на нерешенные части научной проблемы, которой посвящена статья, сформулировать ее цель. Содержание введения должно быть понятным также и неспециалистам в исследуемой области.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ используемых при подготовке научной статьи, должен свидетельствовать о достаточно глубоком знании автором (авторами) научных достижений в избранной области автору (авторам) необходимо выделить новизну и свой вклад в решение научной проблемы. Следует при этом ссылаться на оригинальные публикации последних лет, включая и зарубежные.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ должны содержать описание методики исследования.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ статьи должна подробно освещать ее ключевые положения. В ней необходимо обосновать достигнутые результаты с точки зрения их научной новизны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ должно в сжатом виде показать основные полученные результаты с указанием их научной новизны и ценности, а также возможного применения с указанием при необходимости границ этого применения.

В конце статьи автору (авторам) необходимо поставить дату и подпись.

Редколлегия оставляет за собой право отклонять статьи, не соответствующие профилю и требованиям сборника, содержащие устаревшие (5–7-летней давности) результаты исследований, однолетние данные и оформленные не по правилам. Редакционная коллегия выполняет независимую экспертизу поступающих рукописей статей и осуществляет их дополнительное рецензирование. Публикация статей в сборнике бесплатная. Авторы несут ответственность за направление в редакцию уже ранее опубликованных статей или статей, принятых к печати другими изданиями.

Форма подачи: прозрачный файл (формата А4) в который вложены все требуемые документы и материалы.

Адрес для контактов: деканат экономического факультета (с пометкой «материалы в сборник «Проблемы экономики») УО БГСХА, ул. Мичурина, 5, г. Горки, Могилевской обл., 213410 Республика Беларусь.

Тел. 8-02233-79766

Статьи, не отвечающие вышеперечисленным требованиям, редакцией не рассматриваются (без дополнительного информирования автора).