

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
№ 2 (23)

" 0 "

«Изыскывая способы к постепенному усовершенствованию
земледелья в Империи нашей, яко главнейшаго источника богатства
частнаго и общаго, учредили Мы ... особый Комитетъ ..., но какъ главный
способъ къ достиженію столь желаемой цели состоятъ
въ распространении нужныхъ сведеній и приготовлеи практическихъ
людей, для введенія лучшихъ методъ сельскаго хозяйства, то ... повелели
Мы Министру Финансовъ приступить неотлагательно къ учрежденію
земледельческой школы съ образцовымъ
сельскимъ хозяйствомъ ...»

46"

"К
"3: 58

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:

магистр экон. наук " 0 0 – ответственный секретарь (УО БГСХА);
д-р экон. наук, проф. 0 0 (РНУП «Институт системных исследований в
АПК НАН Беларуси»); д-р экон. наук, проф. " 0 0 (УО «Полесский
государственный университет»); д-р экон. наук, проф. " 0 0
(УО БГСХА); д-р экон. наук, проф. " 0 0 (РНУП «Институт систем-
ных исследований в АПК НАН Беларуси»); д-р экон. наук, проф. " 0 0
(УО БГСХА); д-р экон. наук, проф. " 0 0 (УО БГСХА).

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф.	" 0 0	д-р экон. наук, проф.	0 0
канд. экон. наук, проф.	" 0 0	канд. экон. наук, доц.	0 0
канд. экон. наук, доц.	" 0 0	канд. экон. наук, доц.	/
0 .; канд. экон. наук, доц.	" 0 0	0 ² канд. экон. наук, доц.	/
0 0	0 0	0 0	0 0
доц.	" 0 0	канд. экон. наук, доц.	0 .; канд. экон.
наук, доц.	0 0	0 0	" 0 0 канд.
экон. наук, доц.	" 0 0	0 0	0 0 канд.
экон. наук, доц.	" 0 0	0 0	. 0 канд.
		экон. наук, доц.	" 0 0

Введение. Актуальность проблемы повышения эффективности возделывания рапса predetermined тем, что за последние три десятилетия рапс является основной масличной культурой мирового земледелия. А для климатических условий Беларуси возделывание рапса приобрело первостепенное значение как культуры универсального типа использования: для покрытия дефицита в пищевых растительных жирах за счет отечественного производства рапсового масла и производства биотоплива. Параллельно наращивание объемов производства семян рапса способствует обеспечению животноводства высокобелковыми и жиросодержащими кормами за счет побочных продуктов перерабатывающей промышленности – рапсового жмыха и шрота [2, 3]. Так, в соответствии с Государственной программой «Развитие аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» к 2020 году планируется обеспечить объем производства маслосемян рапса – 820 тыс. тонн при урожайности в среднем 20,5 ц/га, что позволит повысить использование отечественного белкового сырья (рапсового шрота (жмыха) комбикормовой промышленностью в 2 раза (до 500 тыс. тонн) к уровню 2015 г. и обеспечить снижение импорта белкового сырья в республику [1]. Немаловажное значение занимает и экспортная составляющая продукции рапсового подкомплекса. Так, в 2015 г. экспорт продукции из семян рапса составил 112,6 млн. долларов США, а в 2013 – 154,9 млн. долларов США.

Анализ источников. Проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства в целом и непосредственно возделывания семян рапса достаточно широко отражены в современной отечественной и зарубежной литературе. Экономические и технологические аспекты повышения эффективности маслорапсового подкомплекса отражены в трудах отечественных и зарубежных исследователей, среди которых В. Г. Гусаков, И. И. Дегтяревич, З. М. Ильина, Я. Э. Пилук и другие.

Изучение и оценка экономических аспектов повышения эффективности возделывания семян рапса в сельскохозяйственных организациях республики является актуальным в современных условиях, что и является целью настоящей публикации.

Методы исследования. В основу разработки и изложения представленного материала положены следующие методы исследования: монографический, абстрактно-логический, системного анализа, экспертных оценок, расчетно-конструктивный, нормативный, сравнения, систематизации и другие. Методологической и информационной базой для статьи послужили труды ученых Беларуси и зарубежных стран, нормативные и информационные материалы.

Основная часть. В среднем по стране за 2011–2015 годы объем производства маслосемян рапса составил порядка 560 тыс. тонн. Вместе с тем в последние годы отмечился спад производства семян рапса, так валовой сбор в 2015 году составил 382 тыс. тонн, в 2016 году – и того ниже, порядка 255 тыс. тонн (по данным на 1 сентября 2016 года). Связано это с сокращением посевов из-за неблагоприятных климатических условий. Справочно, под урожай 2015 года сельскохозяйственными организациями республики рапс был посеян на площади 515 тыс. гектаров. Общая уборочная площадь рапса в сельскохозяйственных организациях республики составила 239,7 тыс. гектаров (погибло всего 275,3 тыс. гектаров, или 53,5 %). Низкой остается урожайность, в среднем за последние пять лет на уровне 16–17 ц/га, что соответственно в 3 и 2,3 раза ниже показателей Германии и Польши. Данные обстоятельства значительно снизили эффективность возделывания культуры. Так, рентабельность реализации рапса в среднем по стране в 2015 году составила 6,9 %, что на 9,7 п. п. ниже предшествующего года (против 2012 года – порядка 34 %).

В ходе проведенных исследований по совокупности хозяйств в динамике за 2013–2015 гг. выявлена четкая взаимосвязь основополагающих факторов (концентрация посевов, плодородие земли, рост урожайности, снижение себестоимости, наращивание интенсификации) и ее влияние на эффективность возделывания рапса [9]. Так, по итогам 2015 года рост концентрации посевов с 54 до 340 гектар позволяет повысить продуктивность на 56,9 %, снизить себестоимость 1 тонны на 21,7 % повысить рентабельность реализации на 27,5 п. п. Рост плодородия земли в

зависимости от группы хозяйств от 23 баллов до 29–32 баллов (среднереспубликанский уровень) позволяет повысить продуктивность на 49 %, снизить себестоимость 1 тонны на 20,7 % повысить рентабельность реализации на 24,2 п. п. Рост урожайности посевов рапса с 5,6 до 22,1 ц/га позволяет снизить себестоимость 1 тонны на 31 % повысить рентабельность реализации на 45,3 п. п.

Для более углубленного изучения влияния факторов на урожайность маслосемян рапса и выявления направления их оптимизации был использован метод корреляционно-регрессионного анализа. Расчеты проводились в динамике за несколько лет, как в целом по республике, так и в областном разрезе, а также по совокупности хозяйств с различным уровнем продуктивности. Установлено, что значительное влияние (согласно коэффициентам регрессии) на прирост урожайности оказывают следующие факторы «затраты на удобрения и средства защиты растений» – Гродненская (0,0036), Минская (0,0028), Брестская (0,0026), «затраты на семена» – Витебская (0,044), Могилевская (0,0046), «балл пашни» – Гродненская (0,7018), Минская (0,6339), «оплата труда с начислениями» – Могилевская (0,004), Гродненская (0,031). В результате расчета частных коэффициентов детерминации выявлена общая тенденция для всех регионов республики – это значительное превалирование над остальными факторами – статьи «затраты на семена». Данные расчеты направлены на повышение продуктивности и оптимизирование структуру затрат при возделывания семян рапса.

Основываясь на проведенных исследованиях, обоснованы пороги эффективного возделывания рапса. Так:

– порог безубыточного возделывания рапса формируется при концентрации посевов 250–260 гектар на одно хозяйство или порядка 6,75 % в общей структуре пашни с уровнем материально-денежных затрат на 1 га посевов в размере 5850–6000 тыс. рублей, или 365–370 долларов США, что обеспечивает получении урожайности 13,5–14 ц/га, или 44–46 кг с баллогектара с себестоимостью 1 тонны производства – 3500–3550 тыс. рублей, или 222–224 доллара США.

– порог простого воспроизводства (на уровне 20 % рентабельности) формировался в организациях с концентрацией посевов 270–280 гектар на одно хозяйство, или порядка 7,0 % в общей структуре посевов с уровнем материально-денежных затрат на 1 га посевов порядка 7300–7400 тыс. рублей, или 459–465 долларов США, что обеспечивает получение урожайности на уровне 20,5–21,0 ц/га, или 63–65 кг с балло-гектара с себестоимостью 1 тонны производства 3100–3150 тыс. рублей, или 195–197 долларов США;

– порог расширенного воспроизводства (на уровне 40 % рентабельности) формировался в организациях с концентрацией посевов 327–330 гектар на одно хозяйство, или порядка 6,85 % в общей структуре посевов с уровнем материально-денежных затрат на 1 га посевов порядка 7450–7550 тыс. рублей, или 469–475 долларов США, что обеспечивает получение урожайности на уровне 25,5–26,0 ц/га, или 73–74 кг с балло-гектара с себестоимостью 1 тонны производства 2920–3000 тыс. рублей, или 184–186 долларов США.

Совершенствование размещения возделывания рапса в соответствии с научными рекомендациями является одним из резервов повышения эффективности производства, в первую очередь это относится к культурам, наиболее требовательным к природно-климатическим условиям [6, 7].

В ходе исследований на районном уровне был рассчитан и проанализирован широкий спектр показателей, отражающий производственно-экономическую эффективность возделывания рапса: коэффициент эффективности производства (по соотношению урожайности и себестоимости к республиканскому уровню), коэффициент интенсификации (по уровню затрат на 1 га посевов), коэффициенты отдачи интенсификации (по выходу продукции в натуре на затраты), коэффициенты эффективности интенсификации (отношение коэффициентов отдачи к коэффициенту интенсификации) и коэффициент окупаемости затрат [4, 5]. На основании общего интегрированного коэффициента эффективности производства семян рапса были обоснованы зоны перспективного возделывания данной культуры. Так,

наиболее эффективно осуществляют возделывание рапса организации Гродненской области, юго-западной части Минской, западной и центральной части Брестской области. В перспективе данные регионы необходимо рассматривать как первоочередные при наращивании посевных площадей. Наименее эффективно возделывание рапса осуществляет хозяйствами западной и северной части Гомельской области, южной части Могилевской области и отдельными районами Витебской и Минской областей. В данных районах, по нашему мнению, в перспективе необходимо последовательное сокращение посевов. В остальных административных районах республики возделывание рапса должно остаться на уже сложившемся уровне, с внутрирайонной трансформацией посевов из менее эффективных организаций к более эффективным.

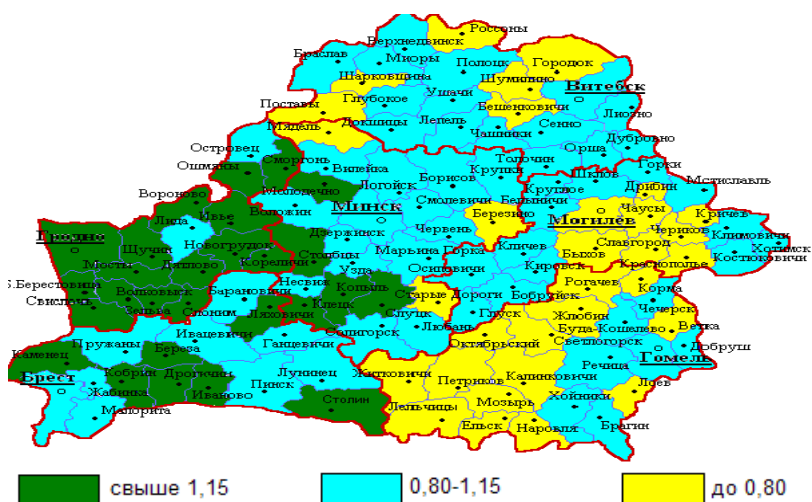


Рис.1. Зоны перспективного возделывания семян рапса

Проведенные вариантные расчеты по совокупности организаций страны по последовательности факторов плодородие пашни – урожайность – рентабельность позволили разработать алгоритм мероприятий по оптимизации размещения и, как след-

ствие, по повышению эффективности маслорапсового подкомплекса страны, который предполагает:

1 этап) выявление низкоэффективных организаций страны при возделывании рапса по совокупности в динамике за 2013–2015 гг;

2 этап) трансформация посевов рапса из низкоэффективных организаций к более эффективным;

3 этап) выработка научных предложений по трансформации посевов рапса посевами других сельскохозяйственных культур.

Расчеты проводились по 12 вариантам: вариант А – по группе организаций с урожайностью ниже 8,0 ц/га (как в целом по группе, так и по группам с различным уровнем рентабельности), вариант Б – по группе организаций с плодородием пашни ниже 23 баллов (как в целом по группе, так и по группам с различным уровнем рентабельности), вариант В – по группе организаций с убыточностью реализации семян рапса (как в целом по группе, так и по группам с различным уровнем рентабельности). Фрагмент проведенных расчетов (вариант В1 – по совокупности организаций с рентабельностью реализации рапса ниже – 40 %) представлен в таблице 1.

Таблица 1. Расчет оптимизации посевов возделывания семян рапса по Республике Беларусь (вариант В1)

	Совокупность хозяйств Минсельхозпрода Республики Беларусь	Группа хозяйств с рентабельностью до – 40%	Совокупность (без данной группы)	Разница	Отношение к совокупности хозяйств, %
1	2	3	4	5	6
Посевная площадь, га	209132	16678	192454	-16678	-8,0
Затраты – всего, млн. рублей	1395624	124219	1271405	-124219	-8,9
Затраты на 1 га посевов, тыс. рублей	6673,4	7448,1	6606,3	-67,1	-1,0

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Валовой сбор, тонн	330715	12318	318397	-12318	-3,7
Урожайность, ц/га	15,8	7,4	16,5	0,7	4,6
Себестоимость – всего (по производству), млн. рублей	1126975	85840	1041135	-85840	-7,6
Себестоимость 1 тонны (по производству), тыс. рублей	3407,7	6968,7	3269,9	-137,8	-4,0
Реализовано в натуре, тонн	290130	11657	278473	-11657	-4,0
Себестоимость – всего (по реализации), млн. рублей	1053894	85136	968758	-85136	-8,1
Себестоимость 1 тонны (по реализации), тыс. рублей	3632,5	1885,1	3478,8	-153,7	-4,2
Выручка – всего, млн. рублей	1123635	37586	1086049	-37586	-3,3
Выручка на 1 тонну (цена), тыс. рублей	3872,9	3224,3	3900,0	27,1	0,7
Выручка на 1 га посевов, тыс. гектаров	5372,9	2253,6	5643,2	270,3	5,0
Рентабельность реализации, %	6,6	-55,9	12,1	5,5 п. п.	5,5 п. п.

Так, согласно варианту В1, в среднем по совокупности организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь по итогам 2015 года, при уровне материально-денежных затрат на 1 га посевов 6673,4 тыс. рублей, урожайность семян рапса составила 15,8 ц/га с себестоимостью 1 тонны 3407,7 тыс. рублей и рентабельностью реализации 6,6 %. В тоже время по группе организаций с уровнем рентабельности ниже «минус» 40 % данные показатели составили: материально-денежные затраты на 1 га посевов – 7448,1 тыс. рублей (или на 11,6 % выше, чем в среднем по совокупности), урожайность – 7,4 ц/га (на 53,2 % ниже), себестоимость 1 тонны – 6968,7 тыс. рублей (в 2,05 раза выше), рентабельность – «минус» 55,9 % (или на 62,5 п. п. ниже).

Таким образом, оптимизация посевов (сокращение возделывания рапса по группе организаций с рентабельность «минус» 40 %) приведет к следующим структурным изменениям в рапсовом подкомплексе: снижение посевов на 8 % относительно уровня 2015 года, совокупных материально-денежных затрат – на 8,9 %, валового сбора – 3,7 %, валовой выручки от реализации – на 3,3 %, вместе с тем повысятся показатели эффективности: рентабельность и урожайность соответственно на 5,5 п. п. и 4,6 %.

Вместе с тем, принимая во внимание важное народохозяйственное значение возделывания данной культуры, нами проведены расчеты по трансформации данных посевов (порядка 16–17 тыс. гектаров) от низко рентабельных организаций в более эффективные. Данные расчеты проводились по 2-м вариантам:

- 1) простой – данные посевы рапса перераспределялись по оставшейся совокупности организаций;
- 2) интенсивный – данные посевы перераспределялись по группе хозяйств осуществляющих реализацию семян рапса с положительной рентабельностью.

Таблица 2. Экономическая эффективность по трансформации посевов рапса (16–17 тыс. гектаров) от низкоэффективных организаций к более эффективным

Показатель	Факт (2015 г.)	Вариант 1		Вариант 2	
		Значение	%	Значение	%
Посевная площадь, га	209132	209132	100,0	209132	100,0
Затраты – всего, млн. рублей	1395624	1381585	99,0	1384970	99,2
Затраты на 1 га посевов, тыс. рублей	6673,4	6606,3	99,0	6622,5	99,2
Валовой сбор, тонн	330715	345989	104,6	349547	105,7
Урожайность, ц/га	15,8	16,5	104,6	16,7	105,7
Себестоимость – всего (по производству), млн. рублей	1126975	1131359	100,4	1135899	100,8
Себестоимость 1 тонны (по производству), тыс. рублей	3407,7	3269,9	96,0	3249,6	95,4
Реализовано в натуре, тонн	290130	302605	104,3	309622	106,7
Себестоимость – всего (по реализации), млн. рублей	1053894	1052710	99,9	1069447	101,5
Себестоимость 1 тонны (по реализации), тыс. рублей	3632,5	3478,8	95,8	3454,0	95,1
Выручка – всего, млн. рублей	1123635	1180166	105,0	1210501	107,7
Выручка на 1 тонну (цена), тыс. рублей	3872,9	3900,0	100,7	3909,6	100,9
Выручка на 1 га посевов, тыс. гектаров	5372,9	5643,2	105,0	5788,2	107,7
Рентабельность реализации, %	6,6	12,1	+5,5 п. п.	13,2	+6,6 п. п.

Таким образом, установлено, что на ближайшую перспективу (2–3 года) предполагается сокращение возделывания данной культуры в 99 сельхозорганизациях республики и перевод посевов рапса (порядка 16–17 тыс. гектаров) из данных организаций в более эффективные. Предполагается относительно уровня 2015 года, что концентрация посевов на 1 хозяйство возрастет на 4,1 % (с 240,9 га до 251 гектаров). При неизменности сово-

купных посевов (на уровне 210 тыс. гектаров), увеличатся общий валовой сбор – на 5,7 % (или 18,8 тыс. тонн), совокупная выручка – на 7,7 % (86,9 млрд. рублей), урожайность – на 5,7 % (или на 0,9 ц/га) рентабельность – на 6,6 п. п. (до 13,2 %), совокупные материально-денежные затраты снизятся – на 0,8 % (10,6 млрд. рублей), себестоимость 1 тонны – на 4,6 %. Синергетический эффект оценивается порядка 100 млрд. рублей в ценах 2015 года.

Для обоснования направлений трансформации низкоэффективных посевов рапса другими сельскохозяйственными культурами разработаны методические подходы и осуществлены расчеты как на районном уровне, так и на хозяйственном (по всем организациям Минсельхозпрода) с использованием метода выравнивания издержек на производство различных видов растениеводческой продукции. Например, в ОАО «Агрофирма Малеч» Березовского района Брестской области в 2015 году возделывание рапса осуществлялось на площади 365 гектаров (или 9,85 % в структуре пашни) с урожайностью 12,8 ц/га, с рентабельностью «минус» 42,7 %. В то же время возделывание зерновых осуществлялось на площади 1880 гектаров (или 50,8 % в структуре пашни) с урожайностью 33,8 ц/га, с рентабельностью реализации – «плюс» 43,2 %. Таким образом, трансформация посевов рапса в посевы зерновых в ОАО «Агрофирма Малеч» Березовского района Брестской области хотя и снизит совокупную выручку на 96,2 млн. рублей, вместе это позволит снизить совокупные затраты на 424,1 млн. рублей, что, с нашей точки зрения, считается более экономически целесообразным.

Заключение. Основные результаты исследований заключаются в следующем:

1. В ходе проведенных исследований по совокупности хозяйств в динамике за 2013–2015 гг. выявлена, четкая взаимосвязь основополагающих факторов (концентрация посевов, плодородие земли, рост урожайности, снижение себестоимости, наращивание интенсификации) на эффективность возделывания рапса. Так, наращивание данных факторов приводит к значительному приросту эффективности возделывания рапса. Обос-

нованы пороги безубыточного, простого и расширенного производства. С помощью корреляционно-регрессионного анализа выявлены основополагающие факторы наращивания урожайности как в целом по республике, так и в разрезе областей, а также по совокупности организаций с различным уровнем продуктивности.

2. На районном уровне был рассчитан и проанализирован широкий спектр показателей, отражающий производственно-экономическую эффективность возделывания рапса. На основании общего интегрированного коэффициента эффективности производства семян рапса были обоснованы зоны перспективного возделывания данной культуры, а также обоснованы регионы по сокращению посевов.

3. Проведенные варианты расчеты по совокупности организаций страны по последовательности факторов плодородия пашни – урожайность – рентабельность позволили разработать алгоритм мероприятий по оптимизации размещения посевов и как следствие повышение эффективности маслорапсового подкомплекса страны. Так, трансформация посевов рапса (порядка 16–17 тыс. гектаров) из 99 организаций в более эффективные позволит при неизменности совокупных посевов (на уровне 210 тыс. гектаров), увеличить валовой сбор – на 5,7 %, совокупную выручку – на 7,7 %, урожайность на 5,7 %, рентабельность на 6,6 п. п., снизить совокупные материально-денежные затраты – на 0,8 %, себестоимость 1 тонны – на 4,6 %. Синергетический эффект оценивается порядка 100 млрд. рублей в ценах 2015 года.

4. Для обоснования направлений трансформации низкоэффективных посевов рапса другими сельскохозяйственными культурами разработаны методические подходы и осуществлены расчеты как на районном уровне, так и на хозяйственном (по всем организациям Минсельхозпрода) с использованием метода выравнивания издержек на производство различных видов растениеводческой продукции.

Список литературы

1. Государственная программа «Развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016. – Дата доступа: 18.11.2016.

1. Гусаков, В. Г. Вопросы рыночного развития АПК: избранные труды: в 2 кн. Кн. 2 / В. Г. Гусаков. - Минск: Беларуская навука, 2013. – 781 с.

2. Дегтяревич, И. И. Организационно-экономические основы функционирования рапсoproдуктового подкомплекса АПК: монография / И. И. Дегтяревич, Л. А. Бондарович. – Гродно: ГГАУ, 2010. – 154 с.

3. Методические рекомендации по оценке уровня специализации и оптимизации отраслевой структуры сельскохозяйственного производства / А. Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А. Е. Дайнеко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2015. – 43 с. (Серия «Аграрная экономика»)

4. Методические рекомендации по совершенствованию оценки экономической эффективности сельскохозяйственных организаций (в том числе организаций аграрного бизнеса на базе проданных как имущественные комплексы) / А. Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А. Е. Дайнеко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2015. – 43 с. (Серия «Аграрная экономика»)

5. Пригодность почв Республики Беларусь для возделывания отдельных сельскохозяйственных культур: рекомендации / В. В. Лапа [и др.] // РУП «Ин-т почвоведения и агрохимии». – Минск, 2011. – 64 с.

6. Пилюк, Я. Э. Рапса в Беларуси: биология, селекция и технология возделывания / Я. Э. Пилюк. – Минск, 2007. – 240с. Пилюк, Я. Э. Рапс Беларуси – состояние и перспективы / Я. Э. Пилюк // Рапс: масло, белок, биодизель: Материалы Международной научно-практической конференции (25–27 сентября 2006 г., г. Жодино) / под общ. Ред. д-ра с. -х. наук, профессора М. А. Кадырова. – Минск: ИВЦ Минфина, 2006. с.6 – 11.

7. Программа развития производства семян масличных культур, масло-жировой продукции и белкового корма в Республике Беларусь на 2012–2015 годы // Консультант Плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2012.

8. Сводные годовые отчеты сельскохозяйственных организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь, 2011–2015 гг.

Информация об авторе

Бречко Ярослав Николаевич – заведующий сектором экономики растениеводства Республиканского научного унитарного предприятия «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». Информация для контактов: тел. раб. 8 (017) 398-10-30. E-mail: brechkojar@mail.ru

" " "460330#238" 0

человеческий, социальный, интеллектуальный. При этом в научной литературе ведется достаточно острая дискуссия относительно форм реализации и степени воздействия данных форм капитала на результаты производства. Определение структуры, распределения и реальной ценности интеллектуального капитала предприятия требует не только четко сформулированной понятийной и научной базы, но и доступа к огромному количеству данных, большая часть из которых является коммерческой тайной, что затрудняет исследование данной проблемы. Уточнение термина интеллектуального капитала, его сущности и структуры имеет научное и прикладное значение, так как может привести к научной разработке нового направления, осмыслению экономических феноменов отдельных организаций, прикладному использованию предприятием в рамках стратегии развития или оценки стоимости активов.

Анализ источников. Проблема анализа эволюции форм капитала в целом подробно изучена в литературе. Вопросы сущности человеческого капитала рассмотрели Т. Шульц и Дж. Беккер [1–3]. Социальный капитал рассмотрен в работах П. Бурдье и Дж. Коулмана [4, 5].

Появление понятия «интеллектуальный капитал» обычно связывают с Д. К. Гелбрейтом, который впервые употребил этот термин в 1969 году в письме к М. Калецки, К. Э. Свейби одним из первых обратил внимание на ценность нематериальных активов компании: стоимость бренда компании, ее репутации, компетенции сотрудников и др. В 1986 г. он опубликовал результаты своих исследований в книге «Невидимый балансовый отчет», введя в научный оборот понятие «интеллектуальный капитал». Он считал, что интеллектуальный капитал включает все, что знает организация, т. е. идеи, различные типы знаний, инновации, которые она может превратить в прибыль. Т. Стюарт, один из основателей концепции, утверждал, что интеллектуальный капитал – сумма всего того, что знают работники фирмы и что дает конкурентные преимущества фирме на рынке: «...патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе,

эти знания составляют интеллектуальный капитал» [6]. Э. Брукинг пишет, что «интеллектуальный капитал – это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. Составными частями интеллектуального капитала являются: человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Под человеческими активами подразумевается совокупность коллективных знаний сотрудников предприятия, их творческих способностей, умение решать проблемы, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих качеств» [9]. По проблемам сущности интеллектуального капитала, оценки его величины и воздействия на результаты функционирования предприятия написаны монографии [6–10], учебные пособия [11, 12], статьи [13–16], но термин «интеллектуальный капитал» в научной литературе еще не устоялся, является предметом острых дискуссий.

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

Основная часть. На современном этапе знания являются основным производственным фактором и превратились в реальную производительную силу. Это означает, что в производстве любого товара возрастает его интеллектуальная ёмкость. Сегодня устойчивость развития и конкурентоспособность предприятия определяют не вещественный капитал, а информация и знания, умение использовать их в производстве и реализации произведенной продукции. Если рассматривать капитал любого предприятия, то можно выделить две группы: традиционные формы капитала, к которым относят материальные и денежные ресурсы, и интеллектуальный капитал. На наш взгляд, интеллектуальный капитал – знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые использует предприятие для получения дохода. Ценность интеллектуального капитала реализуется в производимой продукции, в ор-

ганизации процесса работы, непосредственно в самой информации.

Интеллектуальный капитал, прежде всего, позволяет сокращать транзакционные издержки. По своей природе они образуют две группы – координации и мотивации. Издержки, связанные с координацией, представлены ресурсами (финансовыми, материальными, трудовыми, временем), которые предприятия расходуют на изучение рынков с тем, чтобы определить вкусы покупателей, расходами на рекламу и маркетинг с целью информирования покупателей о данном товаре и на выработку решений, определяющих цены, по которым будут реализовываться эти товары. Со стороны покупателей эти издержки представлены затратами времени на поиск поставщиков и оптимальных цен. Ещё один компонент – это упущенные выгоды, не реализованные из-за несовершенства контрактов между продавцами и покупателями и срыва вследствие этого выгодных сделок. К транзакционным издержкам, связанным с проблемой мотивации, относятся два компонента издержек. Один образуется издержками, связанными с неполнотой и асимметрией информации, – ситуациями, в которых участники сделки не располагают всей информацией, необходимой для определения взаимоприемлемых условий соглашения и для проверки их выполнения. Другой компонент транзакционных издержек возникает в ситуациях, когда имеет место недостоверность обязательств – неспособность сторон гарантировать выполнение своих угроз и обещаний, от выполнения которых они впоследствии могут отказаться. Ввиду этого предусмотрительные люди не станут принимать их в расчёт, и снова возникает ситуация, когда либо упускаются возможности для совершения выгодных сделок, либо необходимо затрачивать ресурсы на обеспечение гарантий от необдуманных сделок (оппортунизма).

Рассматривая интеллектуальный капитал в качестве определяющего фактора развития предприятий АПК можно выделить следующие его особенности:

- формирование и развитие интеллектуального капитала имеет первостепенное значение для предприятий АПК;

- интеллектуальный капитал увеличивается посредством накопления знаний, навыков, опыта;
- он неотделим от носителя интеллектуального капитала;
- процесс формирования и использования интеллектуального капитала требует высоких затрат;
- использование интеллектуального капитала характеризуется высокой степенью неопределенности и риска, с одной стороны, и высокой прибылью, с другой;
- интеллектуальный капитал учитывается как нематериальный актив;
- интеллектуальный капитал обладает свойствами общественных благ: неисключаемость и неизбирательность в потреблении.

Интеллектуальный капитал предприятий АПК состоит из трех структурных элементов:

1) человеческий капитал – часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку и воплощена в знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда. Обычно выделяют три компонента человеческого капитала:

- компетенции, которые характеризуют особые сферы знаний, умственные способности работника, способность создавать, использовать и усиливать сети личных контактов;
- установки, которые обуславливают поведенческие особенности работника, включая социальный интеллект;
- интеллектуальная гибкость, которая характеризует способность работника к саморазвитию, инновациям, адаптацию к новым условиям и требованиям.

От сбалансированности и уровня использования человеческого капитала в значительной мере зависят конечные показатели хозяйственной деятельности, достигнутые конкурентные преимущества в производственной сфере, организации и управлении;

2) организационный капитал – часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Он

представлен внешними по отношению к предприятию элементами, к которым относят брэнд, торговые знаки, сервисные предложения, продуктовые концепции, патенты и т. д. Существуют формы организационного капитала, являющиеся внутренними относительно предприятия. К ним относят организационные структуры и процессы, информацию на различных носителях, программное обеспечение, организационную культуру предприятия и т. д. Организационный капитал определяет организационные возможности предприятия ответить на вызовы рынка, условия использования человеческого капитала в организационных системах, в большей степени является собственностью предприятия и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи;

3) потребительский (клиентский) капитал – это капитал, который характеризует все отношения, возникающие при контактах с другими организациями и влияющие на способность получать доход. Их можно разделить на две группы:

– ресурсы, имеющие прямое отношение к предприятию (клиенты, поставщики, рыночные связи, источники новых знаний и т.д.);

– ресурсы, имеющие опосредованное отношение (средства массовой информации, регулирующие органы, группы влияния, органы государственной власти и т.д.) [14, 16].

Существует классификация состава интеллектуального капитала на внутреннюю и внешнюю структуры, компетенцию персонала. При этом существует четкое соответствие между этими способами определения структуры. Организационному капиталу соответствует внутренняя структура, потребительскому – внешняя структура, а человеческому – компетенция персонала.

Использование интеллектуального капитала предполагает необходимость оценки его величины и степени использования. Главная цель такой оценки – обеспечить устойчивое развитие и конкурентоспособность предприятий АПК. Оценка интеллектуального капитала помогает формировать долгосрочную стратегию поведения предприятия в быстро меняющихся внешних условиях, может быть основой для системы вознаграждения ра-

ботников предприятия, более точной и полной оценки стоимости предприятия. Необходимо оценивать структурные элементы интеллектуального капитала; меры, предпринимаемые руководством предприятия по отношению к тому или иному элементу интеллектуального капитала, и полученный вследствие этих действий результат. Следует отметить, что особенности интеллектуального капитала осложняют его оценку и разработку методических подходов. Такими особенностями являются:

- неопределенность процесса формирования нового знания, который является уникальным;
- совокупность элементов интеллектуального капитала сложно копировать, можно копировать лишь отдельные элементы, что является важным фактором конкурентоспособности предприятия;
- неделимость интеллектуального капитала, приводящая к тому, что покупатель вынужден приобретать избыточную для себя информацию;
- субъективность в оценке, т.е. ценность интеллектуального капитала определяется характером и возможностью использования.

В настоящее время существует более 50 методов измерения интеллектуального капитала, которые Карл Эрик Свейби разделил на четыре группы [7]:

а) методы прямого измерения (Direct Intellectual Capital Methods – DIC), которые основываются на определении и оценке отдельных активов или компонентов интеллектуального капитала, после чего выполняется интегральная оценка. Преимуществом данного метода является доступность статистической информации, однако не учитываются факторы, влияющие на величину рыночной капитализации фирмы;

б) методы рыночной капитализации (Market Capitalization Methods – MCM), которые предполагают определение разности между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров, а полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов. В практической деятельности многие западные

компании применяют коэффициент Тобина (Q), который имеет явные преимущества перед прочими, в силу его доступности для понимания менеджерами компаний разного уровня и иерархии. Определяется коэффициент как отношение рыночной стоимости фирмы к балансовой стоимости активов: если $Q > 1$, фирма эффективно использует интеллектуальный капитал и получает за счет этого прибыль, если $Q < 1$, возможно компания недооценивается рынком или же это свидетельствует о проблемах менеджмента и организационной структуры. Достоинством данного метода являются установленные критерии при интерпретации результатов, однако не учитываются структурные составляющие интеллектуального капитала фирмы;

в) методы отдачи на активы (Return on Assets Methods – ROA). В соответствии с этим подходом сравнивается отношение среднего дохода предприятия до вычета налогов за определенный период к материальным активам с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от использования интеллектуального капитала, полученную разность умножают на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно определить стоимость всех интеллектуальных ресурсов компании. Для ОАО «Бабушкина крынка» стоимость интеллектуального капитала по данной методике составляет 87389 млн. рублей.

$$(0,12 - 0,1) \cdot 5330761 / (1,22) = 87389 \text{ млн. рублей.}$$

0,12 – отношение среднего дохода ОАО «Бабушкина крынка» до вычета налогов за 2015 г. к материальным активам;

0,1 – отношение среднего дохода по виду деятельности «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» до вычета налогов за 2015 г. к материальным активам;

5330761 млн. рублей – материальные активы ОАО «Бабушкина крынка»;

1,22 – коэффициент дисконтирования с учетом ставки рефинансирования;

г) методы подсчета очков (Scorecard Methods – SC). При применении данного подхода идентифицируются различные

компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков. Самым известным методом в рамках данного подхода является метод Navigator шведской страховой компании Scandia, которая осуществляет оценку интеллектуального капитала с 1994 года. Для Scandia интеллектуальный капитал складывается из человеческого и структурного капитала. Последний в свою очередь может быть разделен на капитал потребительский и капитал организационный. Организационный капитал подразделяется на капитал инновационный и капитал процессный. Компания разработала 112 измерителей для создания универсальной формы отчета. Измерители группируются по обозначенным выше категориям. Главным преимуществом данной оценки является то, что модель оценивает состояние интеллектуального капитала на базе системы индексов, различий; может оценить вклад разных структурных элементов интеллектуального капитала в итоговую стоимость. Недостатком данной методики является, во-первых, обоснованность выбора индексов для разных предприятий; во-вторых, используются показатели бухгалтерского баланса, что позволяет оценить только текущее состояние предприятия и не дает возможности спрогнозировать тенденции развития; в-третьих, некоторые индексы не могут давать, несмотря на их значимость, адекватную оценку уровня интеллектуального капитала.

Используется две системы оценки интеллектуального капитала: индикаторная и измерительная. Таким образом, оценка величины интеллектуального капитала может получить как количественную, так и качественную оценку. Выбор системы оценок зависит от задачи, поставленной руководством предприятия АПК. Методы измерения величины интеллектуального капитала различаются в зависимости от объекта исследования. Если предприятию необходимо получить стоимостную оценку ее интеллектуального капитала, оно использует методы рыночной капитализации и методы отдачи на активы. В случае покомпонентной оценки интеллектуального капитала предприятия, мо-

ниторинга отдельных подразделений предприятия используются методы прямого измерения и методы подсчёта очков.

На наш взгляд, показатели следует рассчитывать для нескольких групп целей:

- оценка целей и результатов деятельности предприятий АПК;

- индикаторы. В этом случае показатели позволяют прогнозировать уровень интеллектуального капитала, результаты его использования, корректировать и стандартизировать деятельность предприятий АПК, измерять процессы и влиять на них;

- тренды. В данном случае используются показатели, которые характеризуют изменения уровня интеллектуального капитала и степени его использования, результатов деятельности предприятий АПК во времени;

- векторы и скорость. В этом случае показатели позволяют определить направление развития интеллектуального капитала предприятий АПК, с какой скоростью достигается поставленная цель.

Необходимо использовать не только комплексные, интегральные показатели, но и показатели, характеризующие уровень и степень использования отдельных компонентов интеллектуального капитала. Так, на наш взгляд, для оценки человеческого капитала должны использоваться такие показатели, как суммарное количество лет профессионального опыта работников; средний образовательный уровень работника; издержки на обучение, тренинги, стажировки; доля клиентов, стимулирующих рост знаний работников; доля специалистов в общей численности работников; прибыль на одного специалиста; прибыль на одного работника; коэффициент текучести кадров; коэффициент текучести специалистов; средний возраст всех работников; средний размер зарплаты.

Для оценки организационного капитала следует использовать такие показатели, как выручка, инвестиции в новые технологии; инвестиции в развитие внутренней структуры; доля клиентов, способствующих развитию внутренней структуры предприятия; рост объема продаж на одного административного служащего;

доля персонала, осуществляющего информационную и техническую поддержку; коэффициент текучести административных кадров; средний опыт работы административного персонала.

Для оценки потребительского капитала: продажи новым клиентам; доля клиентов, поддерживающих имидж предприятия; доля постоянных клиентов; доля новых продуктов; прибыль на одного клиента; продажи на одного клиента; доля пяти самых крупных клиентов; частота повторных заказов; индекс удовлетворенности клиентов.

Заключение. Таким образом, на практике используются разные подходы к определению и структуре интеллектуального капитала. Однако существуют похожие характеристики компонентов. Все элементы интеллектуального капитала обладают основным свойством капитала – создавать новую стоимость. Наблюдается положительная зависимость между уровнем интеллектуального капитала и результатами деятельности предприятий АПК. Имеется достаточно сильная взаимозависимость и взаимовлияние между структурными элементами интеллектуального капитала, что приводит к синергетическому эффекту. Поэтому управление интеллектуальным капиталом должно быть направлено на сохранение и развитие интеллектуального потенциала как стратегического ресурса предприятий АПК в повышении устойчивости их развития.

Список литературы

2. Schultz, T. W. The economics of being poor. Prize lecture. Lecture to the memory of Alfred Nobel, Dec. 8, 1979 / T. W. Schultz // Nobelprize.org [Электронный ресурс]: the offic. web site of the Nobel Prize. – Режим доступа: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1979/schultz-lecture.html. – Дата доступа: 10.10.2016.

3. Becker, G. S. Investment in human capital: a theoretical analysis / G. S. Becker // The J. of Polit. Economy. – 1962. – Vol. 70, iss. 5, pt. 2: Investment in human beings. – P. 9 – 49.

4. Becker, G. S. Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education / G. S. Becker. – 3rd ed. – Chicago: The Univ. of Chicago Press, 1993. – 390 с.

5. Бурдые, П. Формы капитала /пер. с англ. М. С. Добряковой; П. Бурдые. Различение: социальная критика суждения (фрагменты книги) / пер. с фр.

О. И. Кирчик // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2004. – 680 с.

6. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3 – с.121–139.

7. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. / Пер. с англ. В. Ноздриной. / Т. А. Стюарт – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

8. Sveiby, K-E. Methods for measuring intangible assets. 2010: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>. – Дата доступа: 10.10.2016.

9. Леонтьев, Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. / Б. Б. Леонтьев – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.

10. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.

11. Супрун, В. А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики. / В. А. Супрун – М.: КомКнига, 2006. – 192 с

12. Лукичева, Л. Менеджмент интеллектуального капитала. Теория и практика. Учебник / Л. Лукичева, Ю. Еленева, Е. Егорычева. – М.: Омега-Л, 2014. – 328 с.

13. Багов, В. П. Управление интеллектуальным капиталом: Учеб.пособие / В. П. Багов, Е. Н. Селезнев, В. С. Ступаков – М.: ИД «Камерон», 2006. – 248 с.

14. Казакова, О. Б. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура / О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова, Н. А. Кузьминых // Экономика и управление: науч.-практ. журнал. 2014. – № 5 (121). – С. 68–72. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bagsurb.ru/journal/1056>. – Дата доступа: 10.10.2016.

15. Гарина, Т. А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа // Вестник Санкт-Петербургского университета, выпуск № 1, 2008. – С. 96–118.

16. Пронина, И. В. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, функции / И. В. Пронина// Аналитика культурологии. – 2008. – № 2. – С. 59–108.

17. Кожушко, О. В. Структура интеллектуального капитала предприятия. / О. В. Кожушко [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Bi/2009_10/100-104.pdf. – Дата доступа: 10.10.2016.

Информация об авторе

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

" " "3208204238" 0

НОВАЯ ПАРАДИГМА ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

А. Н. ГРИДЮШКО, кандидат экономических наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

NEW PARADIGM OF FORMATION OF RESOURCE POTENTIAL

A. N. GRIDIUSHKO, PhD, Associate Professor
Belarusian State Agricultural Academy

" " " / This article examines conceptual
" " " / features of formation of resource po-
" " " / tential in the conditions of post-
" " " / industrial economy. We have based a
" " " / change in the vectors of economic de-
" " " / velopment, reflected in the reduction of
" " " / the role of traditional factors of pro-
" " " / duction (land, labor in the classic
" " " / sense, and capital) and in the in-
" " " / creased importance of intellectual cap-
" " " / ital and information. We have estab-
" " " / lished the features of post-industrial
" " " / economy, examined new approaches to
" " " / qualitative characteristics of the mod-
" " " / ern worker. We have indicated the
" " " / special role of the media as a signifi-
" " " / cant economic resource.
/

Введение. В рыночных условиях каждое предприятие должно ориентироваться на получение максимальной прибыли. Эта цель может быть достигнута лишь при эффективном формировании и использовании его ресурсного потенциала.

Процесс развития постиндустриальной и информационной экономики вызывает очень глубокие сдвиги в структуре производства. Они обусловлены прежде всего изменениями в потребностях людей, экономическом и технологическом базисе общества. Структурная перестройка производства сопряжена с изменением подходов к формированию ресурсного потенциала.

Анализ источников. В статье использованы материалы исследований учёных в области трансформации экономической системы общества: отечественных – Э. А. Лутохиной, П. Г. Никитенко, С. Ю. Солодов-никова; зарубежных – О. А. Кацук, В. В. Радаева и др.

Цель статьи – определить концептуальные особенности формирования ресурсного потенциала в условиях формирования постиндустриального типа экономики.

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

Основная часть. Каждый исторический этап требует нового подхода, разработки соответствующих целей хозяйственного строительства, своей экономической и социальной политики. Темпы экономического роста зависят от многих факторов – использования достижений НТП, наращивания материально-технической базы, совершенствования системы управления и т. д. Однако решающим фактором ускорения социально-экономического развития всегда был и остаётся человек.

Процесс развития постиндустриальной и информационной экономики вызывает очень глубокие сдвиги в структуре производства. Они обусловлены прежде всего изменениями в потребностях людей, целях их деятельности, экономическом и технологическом базисе общества [1]. Таким образом, можно утверждать, что в последнее время осуществляется «кардинальный сдвиг в сторону производства нематериальных услуг и информации при относительном сокращении материального производства; превращение научного знания в непосредственный производственный ресурс, который лежит в основе всех значи-

мых социальных новшеств; резкое возрастание значимости профессий, связанных с использованием знаний; превращение институционально закреплённой индивидуальной свободы в один из главных социально-экономических ресурсов» [2].

Главным фактором производства в индустриальном типе экономики является капитал и, прежде всего, основной капитал – здания, сооружения, машины, оборудование и др.

Главным же экономическим ресурсом ноосферной экономики, как отмечает академик П. Г. Никитенко, выступает не столько информация в виде новых технологий и техники (это вторично), сколько знания и информация, обеспечивающие развитие потенциала личности человека, накопление его ноосферного товарного потенциала. Отличительной особенностью ноосферной экономики является рост наукоемкости ВВП и реализация как приоритетной потребности человека – непрерывности образования на основе роста его наукоемкости. Непрерывность образования на основе повышения его наукоемкости обеспечивает рост качества трудовых ресурсов и возможность перспективного роста органического строения производства, а следовательно, повышение его интенсификации и эффективности на основе НТП [6].

По мнению зарубежных экспертов, в современных условиях произошли заметные сдвиги в структуре факторов, традиционно определяющих конкурентоспособность и позиции стран на мировом рынке. В первую очередь это относится к относительному снижению значения фактора дешёвого сырья и дешёвой рабочей силы и усилению образовательного фактора.

Новая микропроцессорная революция 1970–1980 гг. XX века заложила основы для начала нового этапа – компьютеризации реального сектора экономики.

Явным признаком заката машинно-индустриального типа экономики может служить снижение темпов прироста производительности труда, что является свидетельством все большего истощения потенциальных возможностей машинного производства.

Вслед за микропроцессорной революцией и в связи с ней происходят и более глобальные изменения в экономике, которые получили название «информационная революция».

Новая технико-технологическая реальность делает знание непосредственной производительной силой. Если традиционная формула производственной функции включает три фактора (производственных ресурса): K – капитал, L – рабочая сила, N – земля:

$$Q = f(K, L, N),$$

то в современных условиях в ней на первом месте следует поставить знание:

$$Q = f(\text{Знание}, K, L, N).$$

Однако фактором становится не всякое знание, и даже не само знание вообще (ибо оно является продуктом, а не первоисточником) – фактором новой экономики становится креативный интеллект (CI), ибо он – создатель знаний и информации. Поэтому формула производственной функции для постиндустриальной экономики принимает вид:

$$Q = f(CI, K, L, N).$$

Так, по оценке американских экономистов, во второй половине 1990-х гг. благодаря новым знаниям и информации создавали 75 % добавленной стоимости в промышленности США. В то же время известно, что в индустриальной экономике около 90 % ее результатов обуславливалось факторами «капитал» и «труд». Такие кардинальные перемены в структуре используемых ресурсов свидетельствуют о смене типа экономики, означая переход от машинно-индустриального к новому постиндустриальному типу.

Таким образом, в постиндустриальной экономике (в этом заключается ее первая особенность) получаемая продукция, богатство является результатом целесообразного использования знания или, точнее, креативного интеллекта.

Если еще недавно главную ценность представляли деньги, т. е. за деньги можно было купить материальные ценности, то те-

перь главным становится – интеллектуальный капитал. Под интеллектуальным капиталом понимается вся масса знаний, информации, опыта, которая является средством создания благ и увеличения богатства. Именно они, т. е. сила мысли и творческого ума в постиндустриальной экономике становятся основным экономическим ресурсом [4].

Вторая особенность постиндустриальной экономики – переход на новые наукоемкие технологии. Основой новых технологий в такой экономике являются информационные технологии.

Это обстоятельство приводит к тому, что появляется и расширяется особый сектор наукоемкого производства. На мировом рынке наукоемкими считаются товары со степенью наукоемкости от 6 % и выше (в отдельных товарах она доходит до 20–60 % в стоимости продукта). Такие товары обладают неоспоримо высокой конкурентоспособностью и дают самую высокую прибыль. Пришло время, когда не столько продукты и товары обеспечивают успех на рынках, сколько процессы, технологии их создания.

Третьей особенностью постиндустриальной экономики является изменение структуры стоимости продукта.

Сегодняшний колос высокоурожайной гибридной пшеницы на 80 % состоит из новых знаний [4].

О таких же переменах говорит ситуация, когда фирму согласны купить за сумму, в несколько раз превышающую ее балансовую стоимость. Разница здесь обусловлена ценой интеллектуальных активов фирмы. Их нет в бухгалтерских отчетах, но они представляют огромный, возможно, главный интерес для покупателя и большую часть стоимости.

Особенность знаний в том, что их много и становится все больше, в отличие от редкости многих материальных товаров. И хотя новые знания вытесняют старые, но в целом их становится все больше, ибо новые знания есть приращение, дополнение, уточнение старых.

Все это примеры того, что в постиндустриальной экономике происходит снижение доли и значимости материальной состав-

ляющей производства продукта и, наоборот, – рост ценности вложенного в него интеллекта.

Четвертой особенностью постиндустриальной экономики является растущая виртуальность финансовой сферы экономики.

Пятой особенностью постиндустриальной экономики является изменение структуры труда: сокращение исполнительно-репродуктивной и увеличение интеллектуально-инновационной трудовой деятельности. Об этом свидетельствует рост затрат на НИОКР – самый сложный исследовательский труд. Так, в США до 30-х гг. XX в. (до великой депрессии) доля расходов на НИОКР равнялась 0,32 % ВВП. С начала второй мировой войны эта доля стала повышаться, составив в 1960 г. 0,6 % ВВП. Теперь же эти расходы в США достигли 2,8–3 % ВВП. А в абсолютном выражении общие расходы на НИОКР в США в 1999 г. превысили 266 млрд. долларов США, опережая по этому показателю страны Западной Европы и Японию [4].

Об этих же изменениях говорит резкий рост расходов на образование. В США, к примеру, они составляют 80 млрд. долларов, что равно 10 % ВВП, а в сумме с расходами на науку – 13 % ВВП [4].

Но особенно ощутимы рассматриваемые изменения на микроуровне экономики. Использование новых, информационных технологий при производстве благ изменяет привычный образ рабочего. Его профессиональные характеристики изменяются и усиливаются за счет интеллектуальной составляющей.

По расчетам американских экономистов, доля лиц, работающих с информацией, в Америке с 1990 по 2000 гг. возросла с 17 до 59 %, а соответственно, доля работающих с материальным сырьем сократилась с 83 до 41 % [4].

Таким образом, главным и особенно ценным, редким и дефицитным ресурсом новой экономики становится творческий работник, способный генерировать новые идеи, создавать новые технологии и блага.

Шестой особенностью постиндустриальной экономики можно считать значительные изменения на рынке труда.

Прежде всего, говоря о рынке труда, отмечают удешевление физического труда и удорожание труда интеллектуального. Работники с низкой квалификацией теперь стали получать меньше и чаще оказываются без работы, а тяга людей к образованию резко возросла. В ряду таких векторов можно назвать и появление особых рекрутинговых фирм, которые взяли на себя функцию подбора для нанимателей высококвалифицированных специалистов. За определенную плату они поставляют их компаниям даже из других стран.

Седьмой особенностью постиндустриальной экономики можно признать высокий динамизм.

Таким образом, в мировой экономике идет переход от индустриального ее типа к новому постиндустриальному, или научно-информационному.

Интеллектуальный труд и инновации изменяют структуру ресурсов рыночной экономики. Традиционный капитал (здания, машины, деньги и др.) уступает позиции новому его типу – интеллектуальному капиталу.

Человек и его рабочая сила к концу XX века признаны главной производительной силой, ибо от ее развитости, от интеллекта прямо зависит экономический рост и развитие. В современной системе ценностных координат в центр поставлен человек как цель общественного прогресса и как его решающая сила.

Под рабочей силой традиционно принято понимать способность к труду или, иными словами, совокупность физических и умственных способностей, которыми располагает человек и которые могут использоваться им для работы в народном хозяйстве.

Формирование рабочей силы опирается на врожденные, естественные способности человека. Однако с развитием экономики этих способностей в их естественном виде не хватает. Для корректировки естественных способностей создана система обучения и образования, которая выполняет функцию развития человека, доведения его до уровня, необходимого на данном этапе развития экономики.

Объективные требования, предъявляемые НТП к качеству рабочей силы, находят практическое воплощение в повышении образовательного уровня населения, качества профессиональной подготовки работников, накопления образовательного потенциала рабочей силы. Так, в США свыше 40 % численности гражданской рабочей силы имеют среднее и 40 % высшее (полное и неполное) образование, а доля квалифицированных рабочих в общей численности «синих воротничков» составляет 86 %. В настоящее время в США число рабочих высокой квалификации почти в три раза больше, чем неквалифицированных и малоквалифицированных; в Италии и ФРГ – в два раза [8].

Экономика XXI века испытывает явную недостаточность традиционного понятия «рабочая сила». Это выражается в появлении наряду с «рабочей силой» таких понятий, как «человеческие ресурсы», «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал» и ряда других.

Понятие «рабочая сила» требует определенной адаптации к современной экономике. В этом понятии исторически исходной была именно сила – мускульная сила рабочего. Этой силой в прошлом создавались основные блага, без нее вообще невозможно было что-либо производить. Она была главной силой аграрной и ремесленной экономики.

Однако эпоха индустриализации очень многое изменила. В частности, ручной труд в значительной мере оказался вытесненным более производительным машинным трудом. Сила работника как таковая потеряла свою роль и значимость.

В настоящее время первой важной качественной характеристикой работника становится его интеллектуальность. Свидетельством этому служит то, что все большая часть работников занята интеллектуальным трудом: поиском, обработкой и использованием необходимой информации, анализом, решением задач проблемного типа.

Вторая качественная характеристика современного работника – степень его инновационной активности, т. е. способность воспринимать и внедрять новое.

Третья характеристика работника – степень производственной адаптивности.

Четвертая характеристика работника – образовательная мобильность, т. е. способность к непрерывному образованию, обучению и переобучению.

Пятая характеристика работника – разносторонняя мотивированность. Мотивация переходит на новый уровень, становится более разносторонней (не только материальной, моральной, но и социальной).

Названные выше характеристики современного работника показывают, как далеко ушла экономическая теория и практика от понятия «рабочая сила». В современной экономике востребована не сила рабочего, а целый комплекс способностей и качеств человека как личности. Чем более развиты личностные качества, тем плодотворнее деятельность работника. Поэтому назрела объективная необходимость перехода к более соответствующему современным реалиям понятию – «человеческий капитал», которое должно прийти на смену историческому понятию «рабочая сила».

Человеческий капитал – совокупность личностных, возобновляемых и развиваемых, явных и неявных активов индивида, которые он может использовать в трудовой деятельности и которые определяют потенциальную меру трудовой активности данной личности.

Учитывая вышеизложенное, следует признать, что рынок труда в современных условиях представляет собой не рынок рабочей силы, а рынок человеческого капитала.

В современной экономике остро встала проблема информации. Возникла и развивается так называемая информационная экономика, быстро набирает силу информационная парадигма в экономической теории.

Информация всегда играла определенную роль в рыночной экономике: она подавала сигналы о рынке и вместе с тем так или иначе связывала агентов рынка друг с другом.

В теории же (в традиционном ее направлении) неизменно считалось, что для рынка характерна свободная и полная ин-

формация и это было особенностью и преимуществом рынка. Более того, полнота информации и свободная информированность субъектов рынка были важным условием равновесности в рыночной экономике.

Однако реальная действительность конца XX–начала XXI вв. стала быстро ломать привычные устои теории. Уже в 1991 г. в США расходы на приобретение нужной информации и на информационные технологии составили 112 млрд. долларов и превысили затраты на приобретение основных производственных средств – 107 млрд. долларов [4].

Что касается теории, то работы о проблемах информации в экономике появились в 60–70-х гг. XX века. Наиболее значимыми стали работы Д. Стиглица, Ф. Махлупа, К. Эрроу, в которых исследовались особенности цен на информацию и ее факторов.

Свойства информации существенно отличают ее от других ресурсов, применяемых фирмами для производственно-хозяйственной деятельности.

Многообразие информации и степень ее доступности – еще одна важная проблема для современной экономики.

Предприятиям нужна разная информация для рыночного функционирования: информация о рыночном спросе, о ценах, о конкурентах, о состоянии рынка труда, кредитного рынка и т. д. Такого рода информацию сотрудники предприятия получают из различного рода печатных источников (справочников, обзоров), а также из СМИ, Интернета и пр. Существуют и специальные консультационные организации.

Неравномерность распространения информации и разноступенность к ней, а вовсе не свобода и полнота информации, как считалось в традиционной теории, оказались особенностью современной экономики.

Это меняет положение предприятий. Поскольку информация распространена среди них неравномерно, одни производители, обладая большей информацией, получают преимущества перед другими. Это создает для них конкурентные преимущества на рынке. Рыночные сделки в таких условиях теряют характер вза-

имовыгодности. В результате наблюдается обострение борьбы за информацию поскольку рынки потеряли ее общедоступность и прозрачность.

Таким образом, следует признать, что рынкам свойственна не свобода и общая доступность информации, а напротив, ее существенная асимметрия.

Современное развитие экономики, ее глобализация и связанное с этим обострение конкурентной борьбы вызвали необходимость поиска какого-то нового вида конкурентных преимуществ, которое бы эффективно обеспечивало экономический успех в новых условиях. Одним из таких преимуществ стало владение информацией.

Заключение. Самым главным ресурсом постиндустриальной экономики, ее стержнем, является не традиционный капитал в виде зданий, оборудования, денег, как в индустриальной эпохе, а человек, обладающий актуальными знаниями и информацией – носитель интеллектуального капитала. Следствием этого является дематериализация выпускаемой продукции путем изменения структуры ее стоимости за счет роста вложений интеллектуальных активов. Наряду с этим информация в современных условиях стала ресурсом и вместе с тем важным конкурентным преимуществом, ибо наличие и полнота информации определяют на современном рынке успех или неуспех предприятия.

Список литературы

1. Базылева, М. Проблемы структурных сдвигов в трудовых отношениях в контексте развития новой экономики (особенности развития сельского хозяйства) / М. Базылева // Аграрная экономика. – 2009. - № 2. – С. 53–57.
2. Кацук, О. А. Методология исследований занятости в условиях формирования постиндустриальной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / О. А. Кацук; Тамбовский государственный университет. – Тамбов, 2004. – 36 с.
3. Коулмэн, Д. Капитал социальный и человеческий / Д. Коулмэн // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–126.
4. Лутохина, Э. А. Креативная трудовология (начала инноватики): монография / Э. А. Лутохина. – Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2008. – 253 с.

5. Милосердов, В. В. Аграрная политика России – XX век / В. В. Милосердов, К. В. Милосердов – М.: ВО Минсельхоза России, 2002. – 544 с.
6. Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П. Г. Никитенко. – Минск: Белорус. наука, 2006. – 479 с.
7. Новак, А. М. Эффективность использования производственного потенциала аграрного сектора экономики Республики Беларусь / А. М. Новак // Экон. бюллетень НИЭИ Мин. Экономики Респ. Бел. – 2013. – № 3. – С. 29–42.
8. Рынок труда: учебник / под ред. проф. В. С. Буланова, проф. Н. А. Волгина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство: «Экзамен», 2007. – 479 с.
9. Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. - № 2. – С. 21–30.
10. Солодовников, С. Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С. Ю. Солодовников; науч. ред. П. Г. Никитенко. – Минск: Беларус. навука, 2009. – 303 с.
11. Уласевич, М. Квалифицированные кадры сельскохозяйственных организаций: проблемы обеспеченности и качества / М. Уласевич // Аграрная экономика. – 2009. - № 4. – С. 53–57.

Информация об авторе

Гридюшко Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и международных экономических отношений в агропромышленном комплексе, учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел.: (+3752233) 7-94-83, e-mail: angridyushko@ya.ru

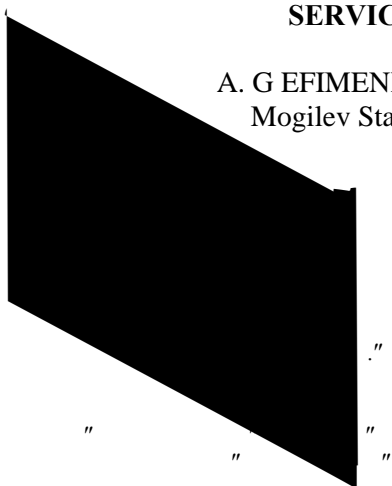
" " "01.110#238" 0

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В АПК

А. Г. ЕФИМЕНКО, доктор экономических наук, доцент
УО «Могилевский государственный университет
продовольствия»

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF AUTO-TRANSPORT SERVICES MARKET IN AIC

A. G EFIMENKO, PhD, Associate Professor
Mogilev State University of Foodstuffs



" The article summarizes strategies
" of development of the market of road
" transport services, aimed at enhancing
" the range and quality of services. We
" have suggested perspective directions,
" strategic objectives and conditions of
" formation of competitive and efficient
" system of auto-transport service in
" AIC.

Введение. На современном этапе функционирование и формирование отраслевых рынков должно отвечать важнейшим принципам суверенитета государства, а также способности интеграции экономики Беларуси в мировую хозяйственную систему. Особое внимание будет уделено «...развитию экспорта транспортных услуг путем создания условий для привлечения транзитных грузопотоков на территорию республики, расширения географии перевозок и проведения согласованной транспортной политики в рамках ЕАЭС» [6].

Для Республики Беларусь, ставшей на путь экономических преобразований, требуется разработка организационно-

экономического механизма взаимодействия транспорта с другими отраслями народного хозяйства, предусматривающего, с одной стороны, качественное и полное удовлетворение потребностей в перевозках, а с другой – соблюдение экономических интересов транспорта и эффективное использование его ресурсов.

Товарные отраслевые рынки в АПК формирует продукция его отраслей, при этом их составной частью и связующим звеном является грузовой автотранспорт. Автотранспортные организации, функционирующие в рамках АПК вне зависимости от их организационно-правовых форм, размера, ведомственной принадлежности, выступают субъектами предложения, предлагая на рынок объект своей деятельности – автотранспортные услуги.

Анализ источников. Решение проблемы становления рынка автотранспортных услуг в АПК и создание соответствующей инфраструктуры зависит от ряда условий, к которым следует отнести общее состояние экономики, проводимую экономическую политику, наличие конкурентной среды. Неоднозначность решения данной проблемы вызвала необходимость проведения исследований теоретического и методологического плана, позволяющих обосновать концепцию формирования и эффективного развития отраслевых рынков, в том числе рынка автотранспортных услуг в АПК. Отдельные аспекты рассматриваемой проблемы освещены в трудах С. М. Абалонина, С. Б. Авдашевой, И. Ансоффа, Л. Ф. Кормакова, Л. Б. Миротина, Ю. М. Неруши, А. С. Сайганова и др.

Методы исследования. Методология исследования основана на системном подходе, применяемом к развитию рыночной инфраструктуры, с использованием методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения, классификации и др.

Основная часть. Под рынком автотранспортных услуг в АПК понимается система институциональных отношений, посредством которой взаимодействуют: государство, перевозчики, грузоотправители и грузополучатели. Данная система определяет поведение государственных автотранспорт-

ных организаций в таких вопросах, как ценовая и инвестиционная политика, степень открытости соглашений между организациями и влияет на формирование стратегий данных организаций в разных отраслевых сегментах. Основным направлением деятельности государства в данной сфере является разработка стратегий развития отдельных отраслей и рынка услуг. При этом эти стратегии не следует отождествлять с прямым государственным регулированием отдельных отраслей, ведь они в целом не предполагают фактического контроля государства над отраслевым ценообразованием и денежными потоками, а в первую очередь направлены на установление целей развития и сфер государственной поддержки отраслевых игроков.

При этом рынок автотранспортных услуг должен функционировать таким образом, чтобы полностью удовлетворять требования клиентов с наименьшими издержками. Наиболее важными факторами при оценке качества предоставляемых услуг являются: время от получения заказа на перевозку до доставки; надежность и возможность доставки по требованию; наличие запасов, стабильность снабжения; полнота и степень доступности выполнения заказа; удобства размещения и подтверждения заказа; объективность тарифов и регулярность информации о затратах на обслуживание; возможность предоставления кредитов; эффективность переработки грузов на складах; качество упаковки, а также возможность выполнения пакетных и контейнерных перевозок.

Состояние сегмента рынка автотранспортных услуг предлагается оценивать по следующим критериям: состояние и конкурентную среду внутри отрасли, уровень спроса и предложения на рынке услуг, географическое положение, динамика конъюнктуры рынка, цена, анализ конкурентов, организация автотранспортного процесса, количество производителей и потребителей продукции и автотранспортных услуг, наименование и вид грузов.

Экономическая сбалансированность развития автотранспортных организаций достигается в том случае, когда они спо-

способствуют достижению конечных результатов эффективного и устойчивого функционирования АПК.

В табл. 1 на основе обобщения литературных источников рассмотрены стратегии развития автотранспортных организаций [1–10].

Таблица 1. Стратегии развития автотранспортных организаций

Виды стратегий	Сущность и задачи
1	2
Неограниченного	Имеются возможности значительного роста объемов в сравнении с предыдущим периодом деятельности, т. е. когда внутрипроизводственные резервы и ресурсы не ограничивают рыночное поведение автотранспортных организаций при диверсификации, освоении и расширении сегментов его деятельности
Усиления позиции	Расширение объемов грузооборота на освоенных рынках при усилении стратегии маркетинга
Расширения границ	Расширение объемов грузооборота на новые рынки
Совершенствования услуги	Расширение объемов грузооборота на освоенных и новых рынках
Обратной вертикальной интеграции	Попытка автотранспортных организаций взять под контроль поставщиков
Вперед идущей интеграции	Попытка автотранспортных организаций взять под контроль систему распределения
Горизонтальной интеграции	Попытка автотранспортных организаций взять под контроль ряд организаций-конкурентов
Концентрированной диверсификации	Пополнение автотранспортными организациями номенклатуры услуг новыми видами услуг, которые схожи с имеющимися
Горизонтальной диверсификации	Пополнение автотранспортными организациями номенклатуры услуг новыми видами услуг, которые способны вызвать интерес у заказчиков
Конгломерантной диверсификации	Пополнение автотранспортными организациями номенклатуры услуг, не имеющих никакого отношения ни к применяемым технологиям, ни к услугам и рынкам

Продолжение таблицы 1

1	2
"	
Конкурентоспособности услуг	Повышение качества и конкурентоспособности автотранспортных услуг
Сохранения рыночной доли	Функционирование на постоянном сегменте рынка автотранспортных услуг.
Обеспечения определенного уровня прибыльности	Оказываемые автотранспортные услуги должны быть прибыльными
" +	
Ликвидации бизнеса	Осуществляется при угрозе банкротства, происходит ликвидация фирмы, продажа ее активов
Переориентации	Перепрофилирование нерентабельных производств, сокращение затрат на рабочую силу, получение доходов от продажи излишних ресурсов
Отсечения лишнего	Сокращение затрат за счет сокращения некоторых сфер деятельности
" +	
Анализ и оценка поставщиков	Существуют четыре области оценки: финансовая, управленческая, техническая/стратегическая, область отношений или общих корпоративных связей между перевозчиком и грузоотправителем
Возможности использования различных видов транспорта	Включает использование частного транспорта и перевозку интермодальным транспортом
Контакты с внешними источниками, услуги по логистике	По мере уменьшения размеров компаний, концентрации внимания на основных вопросах, расширения конкуренции, основанной на параметрах времени, существует необходимость контрактных отношений с компанией или группой компаний для полного обеспечения услугами в области логистики
" " +	
Преимущества издержках	Применяется с наибольшим эффектом при реализации услуг, пользующихся массовым спросом, и ориентирует предприятие на предложение значительного объема услуг и обширный рынок. Минимизация издержек дает возможность организации оказывать услуги по более низким тарифам, повышать рентабельность и прибыль за счет роста объема грузооборота. Недостаток: из-за снижения издержек происходит снижение качества оказываемых услуг

Продолжение таблицы 1

1	2
Дифференциации	Диверсификация производства с целью расширения рыночной активности автотранспортных организаций (фирм), использующих свои финансовые ресурсы не только для поддержания и развития основного бизнеса, но и на освоение новых видов услуг, создание новых производств (создание транспортно-логистического центра и его диверсификация по отраслям. Недостаток: требуется вложение инвестиций в инновационные процессы
"	
Лидерства по издержкам	Предполагает снижение полных издержек производства услуги, основанное на установлении оптимальной структуры затрат (например, за счет выгодного месторасположения, перевода автомобилей на газовое топливо, экономии за счет улучшения организации труда и др.), что позволяет привлекать дополнительные сегменты потребителей
Широкой дифференциации	Автотранспортные организации (фирмы) стремятся к уникальности и исключительности в аспектах, важных для потребителей (доступность, надежность, удобство пользования, дизайн, сервис и др.), а также приспособление к нуждам определенных групп (пополнение парка грузовых автомобилей, пользующихся спросом на рынке услуг как по конструкции кузова (самосвалы, фургоны, рефрижераторы), так и по грузоподъемности (до 3 тонн и свыше 15 тонн)
Оптимальных издержек	Ориентирована на предоставление покупателям большей ценности за ту же стоимость за счет сочетания низких издержек и широкой дифференциации услуг
Сфокусированная стратегия низких издержек	Основывается на низких издержках и ориентирована на узкий сегмент рынка
Сфокусированная стратегия дифференциации	Основывается на более полном удовлетворении потребностей узкого сегмента рынка
«Тощая стратегия»	Организация минимизирует общие логистические издержки, гарантируя при этом приемлемый уровень обслуживания потребителей, т. е. при выполнении операции используется минимальное количество любого вида ресурсов

Продолжение таблицы 1

1	2
Динамичная	Организация обеспечивает высокое качество обслуживания заказчиков, оперативно реагируя на появление новых или изменение прежних условий
Интеграции	Взаимоотношения между организациями предусматривают долгосрочные обязательства каждой из сторон и наличие общей информации, риска и вознаграждений, полученных в результате этих взаимоотношений
Создание вертикальных структур	Организация входит в вертикальные структуры, которые образовались из отраслевых структур управления или организуются заново
Создание горизонтальных структур	Создаются организации в форме акционерных обществ, товариществ, кооперативов с целью оказания определенных услуг
Предпринимательская концепция	Позволяет принимать управленческие решения в соответствии с условиями функционирования организаций, используя методы реинжиниринга
"	+
	Предусматривает проведение политики ориентации на потребительский спрос, всестороннее изучение рыночной ситуации и деловых партнеров, повышение конкурентоспособности на рынке
	Организация изыскивает возможности формирования финансовых ресурсов (дотации, льготы, уступки со стороны государственных органов), прилагает усилия для повышения финансовой устойчивости
	Поддержание производства на соответствующем техническом уровне, сосредоточение на основных аспектах производственного процесса в целях снижения издержек и повышения эффективности производственных операций
	Сохранение трудового коллектива, наиболее квалифицированных и опытных кадров, которые способствуют эффективной работе организации

Продолжение таблицы 1

1	2
Прорыва и массированного удара	Создание новых рынков, способствующих использованию новейших технологий, изменению потребностей клиентуры, появлению новых возможностей и инструментов для размещения финансов и управления рисками (создание агропромышленного кластера, формирование единого информационного пространства, оптимизация движения автомобильного транспорта с помощью «бортовых» компьютеров). Основой формирования агропромышленного кластера являются специализированные зоны товарного производства и территориальные рынки материально-технических ресурсов и продовольствия
	Повышение эффективности и объединение усилий основных игроков транспортного и аграрного рынков – приоритетные задачи в сфере перевозок сельскохозяйственных грузов. Необходим системный подход, стимулирующий наращивание объемов производства продукции и обеспечивающий меры по поддержанию требуемого уровня развития инфраструктурных мощностей. Наиболее эффективный инструмент в условиях преодоления кризиса – государственно-частное партнерство, консолидация рынка и создание совместных компаний

Все вышеперечисленные стратегии являются основными частями общей стратегии развития автотранспортных организаций АПК в условиях конкуренции. По результатам выполненной оценки для государственных автотранспортных организаций АПК разработана стратегия роста объема грузоперевозок на основе диверсификации их деятельности. Данная стратегия предусматривает расширение номенклатуры оказываемых услуг новыми их видами, которые способны вызвать интерес у заказчиков за счет повышения качества обслуживания. Выполненные расчеты свидетельствуют о том, что на перспективу объем грузоперевозок в АПК Беларуси увеличится на 21,5 %, в основном за счет перевозок

сельскохозяйственной, готовой продукции и несельскохозяйственных грузов.

Проведены расчеты базисных и прогнозных значений экономических индикаторов для оценки уровня автотранспортного обслуживания АПК Могилевской области в табл. 2.

Таблица 2. Оценка уровня автотранспортного обслуживания АПК

Наименование	2010 г.	Прогноз	Темп роста, %
Транспортная (в том числе грузового автомобильного транспорта) затратно-емкость валового регионального продукта (ВРП), руб./рублей	0,082	0,080	97,5
Добавленная стоимость, созданная транспортно-логистическим бизнесом региона, %	2,6	2,9	111,5
Добавленная стоимость, созданная в АПК (в том числе автотранспортными организациями АПК за счет инноваций (прирост), %	1,7	2,0	117,6

На базе проведенных исследований обоснован методологический подход к процессу адаптации государственных автотранспортных организаций АПК к условиям открытого конкурентного рынка, заключающийся в расширении аналитического инструментария, разработке и использовании следующих принципов:

– ориентация автотранспортных услуг на потребительские интересы, что означает изучение потребностей в автотранспортных услугах конкретных групп пользователей (сельскохозяйственных производственных кооперативов, фермерских хозяйств, закупочных, перерабатывающих и торговых организаций, личных хозяйств и др.) и оказание автотранспортных услуг с качественными свойствами, соответствующими потребительскому спросу и уровню доходов заказчиков. Необходимы повышение конкурентоспособности производства, постоянное совершенствование и обновление технико-технологической базы, учет условий рынка и изменяющихся потребностей при обеспечении высокого качества автотранспортных услуг и соблюдения условий по срокам, ценам и скорости обслуживания;

– диверсификация интегрированных формирований по признаку специализации, предусматривающему образование кластеров или комплексов (кооперативов, ассоциаций, агрохолдингов, агротехнопарков, многопрофильных центров и др.) по отраслевому, продуктовому или территориальному признаку, выступающее непременным условием вертикальной и горизонтальной организации товаропроизводителей продукции и услуг в рыночной экономике и позволяющее вырабатывать совместные программы действий по защите от рыночной конъюнктуры и укреплению конкурентоспособности;

– прямое и равноправное партнерство сельскохозяйственных и обслуживающих организаций АПК с управленческими и производственными организациями, хозяйственными и государственными органами, с которыми имеются горизонтальные и вертикальные связи. Данный принцип позволяет организациям АПК иметь одинаковые исходные правовые возможности выхода на рынок в условиях конкуренции и вести равноправный экономический диалог;

– самокупаемость, финансовая устойчивость и инновационность. Это означает, что затраты на оказание автотранспортных услуг должны компенсироваться за счет денежной выручки, а расчеты по долгам — производиться за счет собственных средств или получения отсрочки, кредита. Инновационная составляющая данного принципа направлена на формирование в аграрном секторе эффективных бизнес-структур нового поколения, ориентированных на рынок и обладающих потенциалом саморазвития. Решение этих задач дает возможность автотранспортным организациям АПК повысить их устойчивость и инновационную активность на рынке услуг.

Заключение. 1. Разработаны теоретико-методологические основы формирования и развития рынков услуг, в которых раскрыто содержание, экономическая сущность регионального рынка автотранспортных услуг (как система институциональных отношений по поводу купли, продажи и продвижения автотранспортных услуг), обоснованы предложения по государственному регулированию данного вида услуг, что в совокупно-

сти обеспечивает научную оценку влияния институциональной среды на формирование эффективных региональных рынков автотранспортных услуг.

2. Разработана стратегия роста объема грузоперевозок на основе диверсификации деятельности государственных автотранспортных организаций АПК. Выбор стратегии основан на результатах, полученных при проведении диагностики конкурентного климата и анализа потенциала данных организаций. Предложены перспективные направления, стратегические задачи и условия формирования конкурентоспособной и эффективной системы автотранспортного обслуживания АПК, основой которого является углубление диверсификации, инновационное развитие государственных автотранспортных организаций и подразделений АПК, интеграция ими всех функций в цепи доставки продукции от организаций-производителей до потребителей.

Список литературы

1. Абалонин, С. М. Конкурентоспособность транспортных услуг / С. М. Абалонин. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. – 172 с.
2. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
3. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб, 1999. – 414 с.
4. Кормаков, Л. Ф. Рынок сельскохозяйственной техники: проблемы и решения / Л. Ф. Кормаков, Л. С. Орси́к, Ю. Д. Бахтеев. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007. – 189 с.
5. Миротин, Л. Б. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах / Л. Б. Миротин. – М.: Юристь, 2002. – 414 с.
6. 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.
7. Сайганов, А. С. Формирование эффективной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства Беларуси: монография / А. С. Сайганов. – Минск: Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, 2003. – 432 с.
8. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.

9. Тойменцева, И. А. Формирование стратегии развития автотранспортных предприятий с использованием принципов логистики: моногр. / И. А. Тойменцева – М.: Креативная экономика, 2009. – 160 с.

10. Чеботаев, А. А. Логистика. Логистические технологии / А. А. Чеботаев. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К⁰», 2002. – 172 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

" " "3: .120#238" 0

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ

В. В. ЕФИМОВИЧ, магистр экономических наук, аспирант
УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

ASSESSMENT OF HOLDING COMPANY PERFORMANCE EFFICIENCY

V. V. EFIMOVICH, Master of Economic Sciences, PhD student
Mogilev State University of Foodstuffs

The article examined the essence of economic efficiency, conducted analysis of indicators of profit, profitability and financial stability. We have suggested improvement of the evaluation of holding companies performance.

Введение. В системе показателей оценки деятельности холдинговых компаний важнейшее место принадлежит показателям эффективности производства. Поскольку основной целью их предпринимательской деятельности является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат капитала (ресурсов) при высоком уровне производительности труда и обеспечении конкурентоспособности продукции. При внедрении ресурсосберегающих технологий критерием эффективности является минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата.

Анализ источников. В экономической литературе существует ряд подходов к оценке экономической эффективности: от частных показателей – к обобщающим и критерию или от критерия и обобщающих показателей – к частным [1–7].

Рентабельность является важнейшей экономической категорией, которая присуща всем предприятиям, работающим на основе коммерческого расчета. В показателях рентабельности отражаются результаты затрат не только живого, но и прошлого, овеществленного труда, качество реализуемой продукции, уровень организации производства и его управления. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Доходность, т. е. прибыльность предприятия, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем величины прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и произведенных расходов (затрат).

Для оценки доходности капитала (основного и оборотного) используется общая сумма прибыли от всех видов деятельности, а для определения рентабельности собственного капитала – чистая прибыль. Для оценки безубыточности объема продаж организации используется маржинальный доход, а для определения прибыльности текущих затрат отдельных видов продукции – прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

Следует учитывать и неодинаковую ценность того или иного показателя прибыли для разных категорий заинтересованных лиц (собственников организации, инвесторов, кредиторов, государства). Для собственников организации важен конечный финансовый результат, который они могут изыскать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и укрепления своих рыночных позиций. Инвесторов и кредиторов интересует общая сумма прибыли до уплаты налогов, так как из нее они получают свою часть за ссудный капитал. Государство интересуется прибылью после уплаты процентов за кредит до вычета налогов.

При анализе эффективности хозяйственной деятельности целесообразно применять методы комплексной оценки, которые

обобщают результаты анализа по всем направлениям функционирования (маркетинговый анализ, анализ доходов и продаж продукции, технико-организационного уровня, затрат и себестоимости продаж, финансовых результатов и рентабельности, эффективности использования долгосрочных активов, инвестиционный анализ, анализ рентабельности активов и собственного капитала, финансового состояния и платежеспособности и др.) [8].

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

Основная часть. 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. Важнейшим показателем оценки эффективности ее деятельности является рентабельность активов (или рентабельность имущества). Этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности предприятия в данном периоде. В аналитических целях, кроме показателей рентабельности всей совокупности активов, определяются также показатели рентабельности основных средств и рентабельности оборотных активов.

Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала, который характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации (акционерами) капитал.

Рентабельность продукции может быть определена как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции. Рентабельность продукции, рассчитанная в целом по данной организации, зависит от трех факторов:

– изменения структуры реализованной продукции. Увеличение удельного веса более рентабельных видов продукции в общей сумме продукции способствует повышению уровня рентабельности продукции;

– изменение себестоимости продукции оказывает обратное влияние на уровень рентабельности продукции;

– изменение среднего уровня реализационных цен. Этот фактор оказывает прямое влияние на уровень рентабельности продукции.

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж, которая характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Приведем расчет данных показателей на примере управляющей компания Холдинга «Могилевская молочная компания ОАО «Бабушкина крынка»» в табл. 1.

Таблица 1. Анализ основных показателей эффективности деятельности организации, млн. рублей

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение, +/-	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
1	2	3	4	5	6
Чистая прибыль	15346	42499	1758	27153	-40741
Себестоимость реализованной продукции	272870	495101	803135	222231	308034
Прибыль от реализации продукции	25920	65038	19948	39118	-45090
Выручка от реализации продукции	310765	582703	884663	271938	301960
Среднегодовая стоимость активов	187198	320957	529837	133759	208880
Средняя стоимость основных средств	135871	229456	377413	93585	147957
Средняя стоимость оборотных активов	51327	91501	152424	40174	60923
Собственный капитал	117847	268552	330578	150705	62026
Рентабельность активов, %	8,20	13,24	0,33	5,04	-12,91
Рентабельность основных средств, %	11,29	18,52	0,47	7,23	-18,06

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Рентабельность оборотных активов, %	29,90	46,45	1,15	16,55	-45,29
Рентабельность собственного капитала, %	13,02	15,83	0,53	2,80	-15,29
Рентабельность продукции, %	5,62	8,58	0,22	2,96	-8,37
Рентабельность продаж, %	8,34	11,16	2,25	2,82	-8,91

Из данных табл. 1 видно, что в ОАО «Бабушкина рынка» в 2014 г. произошло увеличение показателей рентабельности оборотных средств на 16,5 %, рентабельности основных средств на 7,2 %. В 2015 г. произошло снижение рентабельности оборотных активов – на 45,3 %, рентабельность основных средств – на 18,1 %.

Чтобы повысить уровень доходности продаж, организация должна ориентироваться на изменения конъюнктуры рынка, наблюдать за изменениями цен на продукцию, осуществлять постоянный контроль за уровнем затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществлять гибкую и обоснованную ассортиментную политику в области выпуска и реализации продукции.

В мировой практике все большее распространение получает подход, предусматривающий исследование финансового результата как прироста чистых активов. Темп прироста чистых активов служит одним из основных показателей эффективности функционирования предприятия и его инвестиционной привлекательности. Однако, учитывая, что прирост чистых активов на отечественных предприятиях происходит за счет фонда переоценки имущества, данный показатель можно применять только в сопоставлении с темпами роста объема продаж и темпами роста чистой прибыли предприятия.

Состав прибыли до налогообложения в ОАО «Бабушкина рынка» представлен в табл. 2.

Таблица 2. Состав прибыли до налогообложения, млн. рублей

Показатели	2013г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %	
				2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.
Выручка от реализации продукции	310765	582703	884663	187,5	151,8
Себестоимость реализованной продукции	272870	496137	803135	181,8	161,9
Валовая прибыль	37895	86566	81528	228,4	94,2
Расходы на реализацию продукции	11975	21528	43577	179,8	202,4
Прибыль от реализации продукции	25920	65038	19948	250,9	30,7
Прочие доходы		3157			
Прочие расходы	2079	7540	6758	362,7	89,6
Прибыль до налогообложения	28912	71699	5472	248,0	7,6

Как видно из данных табл. 2, в ОАО «Бабушкина крынка» в 2015 г. произошло снижение валовой прибыли на 5038 млн. рублей, прибыли до налогообложения – на 66227 млн. рублей, в основном за счет снижения прибыли от реализации продукции. Остающаяся в распоряжении чистая прибыль направляется на выплату дивидендов, стимулирование работающих, улучшение материально-технической базы и развития производства.

Для оценки экономической эффективности деятельности предприятия используются показатели финансовой устойчивости. К этой группе показателей относятся следующие коэффициенты: собственности, заемных средств, а также соотношение заемных и собственных средств. Коэффициент собственности характеризует долю собственных источников в создании имущества предприятия. Чем выше значение этого коэффициента, тем более устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредитов предприятие. В странах с развитой рыночной экономикой установлены следующие предельные значения коэффициентов: собственности – не ниже 0,7; заемных средств – не выше 0,3; соотношение заемных и собственных средств – не выше 1.

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Бабушкина крынка» приведен в табл. 3.

Таблица 3. Анализ финансовой устойчивости, млн. рублей

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственные средства	117847	268552	330578
Имущество предприятия	153170	344957	475236
Обязательства предприятия	35323	76405	144658
Коэффициент собственности	0,77	0,78	0,69
Коэффициент заемных средств	0,23	0,22	0,30
Соотношение заемных и собственных средств	0,30	0,28	0,44

Анализируя показатели, приведенные в табл. 3, можно отметить, что доля собственного капитала в имуществе предприятия имеет тенденцию к снижению: в 2015 г. она снизилась с 0,78 на начало года до 0,69 на конец года. Доля заемного капитала возросла за данный период с 0,22 до 0,3. Это нашло отражение в соотношении заемных и собственных средств, которое составило в 2015 г. 0,28 – на начало года, 0,44 – на конец года.

Для оценки эффективности работы холдинговых компаний можно использовать следующие показатели:

- темп прироста совокупных активов;
- темп прироста объема продаж;
- темп прироста чистой прибыли;
- темп прироста чистых активов;
- коэффициент устойчивости роста;
- запас финансовой прочности;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность продаж;
- коэффициент окупаемости затрат;
- коэффициент финансового левериджа и финансового риска.

С учетом внедрения в практику элементов международной системы финансовой отчетности следует использовать зарубежный опыт оценки экономической эффективности. В мировой практике широко используется понятие экономическая добав-

ленная стоимость Ge $k' c g' c f f g f$ (EVA) – метод измерения финансового состояния компании, который рассчитывает реальный экономический доход. EVA можно рассчитать как разницу между чистой операционной прибылью после налогов (*net operating profit after tax*) и альтернативной стоимостью (*opportunity cost*) инвестированного капитала. EVA показывает, насколько прибыль холдинговой компании отличается от требуемого минимального уровня доходности (в сравнении с соответствующим риском) для акционеров или кредиторов. Расчет экономического эффекта позволяет точнее определить конечную величину прибыли, учитывая размер платы за капитал:

$$EVA = NOPAT - IK \cdot CK, \quad (1)$$

где *NOPAT* – чистая операционная прибыль после налогов;

IK – инвестированный капитал;

CK – стоимость капитала;

(*IK \cdot CK*) – капитальные расходы.

Заключение. Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что методические подходы к оценке экономической эффективности базируются на наблюдениях и анализе, служат целям функционирования и рыночного развития холдинговых компаний, являются средством обоснования стратегических решений и определяются потребностями менеджмента. Основным принципом оценки является принцип системности, который предполагает отражение количественных и качественных закономерностей развития холдинговых компаний, создание эффективной организации производства, принятие управленческих решений, учитывающих конечную цель предприятия, и подчинение деятельности всех структурных подразделений достижению этой цели. Оценка экономической эффективности деятельности организаций является необходимым элементом на всех стадиях подготовки и принятия решений, особенно на этапах формулирования цели и выбора оптимального управленческого решения.

Список литературы

1. Алле, М. Условия эффективности в экономике / М. Алле: пер. с франц. Л. Б. Азимова, А. В. Белянина, И. А. Егорова и др.; под ред. И. А. Егорова. – М.: Науч. изд. центр «Наука для общества», 1998. – 304 с.
2. Гусев, А. А. Концепция EVA и оценка эффективности деятельности компании / А. А. Гусев // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1. – С. 57–66.
3. Домбровская, Е. Н. Критерии и обобщенные показатели эффективности использования капитала предприятия / Е. Н. Домбровская // Вестник БГЭУ. – 2000. – № 1. – С. 21–24.
4. Ерофейчева, И. В. Модель добавленной экономической ценности: сущность и особенности / И. В. Ерофейчева // Вестник С.-Петербург. гос. ун-та. Сер. 5. – 2006. – № 4. – С. 127–131.
5. Константинов, С. А. Теория эффективности сельского хозяйства : учеб. пособие / С. А. Константинов. – Минск: ИВЦ Минфина, 2013. – 180 с.
6. Мясникович, М. В. Повышение экономической эффективности агропромышленного комплекса в среднесрочной перспективе / М. В. Мясникович // Наука и инновации. – 2011. – №5. – С. 29–34.
7. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты: моногр. / Г. В. Савицкая. – Минск: БГЭУ, 2003. – 160 с.
8. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 415 с.

Информация об авторе

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

" " " 18.10.2016

Введение. В ходе проведенных исследований развития высококонкурентоспособных национальных и иностранных компаний установлено что, во-первых, для вычисления метрик их бизнес-деятельности следует конвергировать использование следующих методологических платформ идентификации и определения уровня экономической состоятельности их бизнеса: 1) дифференциации значений; 2) бенчмаркинг и 3) скоринговые измерения ключевых критериев их функционирования. Во-вторых, фундаментальным методологическим положением при разработке научных рекомендаций по формированию эффективных аграрных предприятий как кооперативного, корпоративного типа, так и кластерных национальных и транснациональных сетевых бизнес-структур следует рекомендовать компромисс между двумя концепциями функционирования предприятия.

Первая концепция (организационно-правовой) носит институциональный характер. Она рассматривает предприятие как организационно-правовую систему, состоящую из иерархически взаимосвязанных элементов. В этом случае организация представляет собой сравнительно сложную бизнес-структуру правовых, экономических, технических, технологических, социальных составляющих его элементов. Вторая концепция (динамичная) носит институционально-инвестиционный характер и исходит из теории инвестиции. Она рассматривает предприятие как комплекс инвестиций, стоимость которого примерно равна стоимости ожидаемых от него доходов.

Анализ источников. Выполненный сравнительный анализ современных литературных источников позволяет сделать вывод о том, что остается актуальной проблема разработки страновых институциональных композиций агробизнеса.

Методы исследования. В процессе проведения исследования использовались общенаучные абстрактно-логические, аналитические, эмпирические, экспертные, дескриптивные методы научных изысканий, а также инструменты анализа и синтеза, обобщения, сравнения, композиции, декомпозиции и др.

Основная часть. Эффективность формирования экономической аграрной политики в рамках реализации Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы предполагает сочетание институциональных преобразований и экономического роста в аграрном секторе на основе продуманной инвестиционной стратегии его развития и качества управления реформами [2].

Поэтому, базируясь на предлагаемом компромиссе между двумя концепциями функционирования предприятия в ходе национальных проведения реформ, следует исходить из необходимости создания не столько новых, а конкурентоспособных рыночных их моделей и адекватных институтов государственного управления с определенной динамикой степени свободы в рамках этих институтов и постоянства обратной связи. В этой связи следует отметить, что в работах нобелевского лауреата Элинора Остром теория коллективного действия имеет значение не только для научного понимания природы эффективности совместных действий, но и для дизайна институтов для помощи индивидам в достижении ее повышения [9]. Исходя из этого, можно констатировать, что успешное реформирование аграрной экономики достигается государством путем создания научно обоснованной траектории институциональных преобразований в соответствии с общенациональными целями и традициями. Именно следование этим подходам и обеспечило успех реформ в странах Центральной Европы, Китая, России и других государств [4].

Идентификация современных проблем деятельности сельскохозяйственных предприятий в республике позволила заключить что, во-первых, в отличие от многих постсоциалистических стран Центральной Европы, Китая, России и других государств, применение макроэкономических регуляторов не всегда сопровождается повышением результативности их деятельности. Примером этому может служить национализация бывшего ЗАО «Рассвет» Кировского района, ЗАО «Заря» Могилевского района. Во-вторых, в процессе рыночных преобразований в республике создано меньше конкурентоспособных организацион-

но-правовых форм агробизнеса. В-третьих, в республике в последние годы получает распространение концепция не масштабной и глубинной трансформации сельхозпредприятия, а их эффективного совершенствования. В-четвертых, реформирование сельхозпредприятия сопровождается созданием предприятий преимущественно кооперативного типа, которые представлены коллективными сельскохозяйственными предприятиями с персонифицированной долей собственности в виде пая на основные средства. При этом пай выступает основным инструментом в экономической деятельности аграрных кооперативов. Размер пая определяет долю дохода и количество голосов, причитающихся его владельцу. Последнее условие может быть ограничено. При этом члены сельскохозяйственного коллективного предприятия избирают членов Совета. Примером создания коллективного сельскохозяйственного предприятия, где размер пая определяет число голосов и долю в доходах, может служить сельскохозяйственное предприятие «Маяк» Дзержинского района Минской области. В-пятых, наряду с вышеуказанными формами реформированных предприятий функционируют акционерные общества (закрытые акционерные общества «Горы» Горецкого района, «Нива» Шкловского района и др.) с акциями на собственные их активы. При этом акции выступают основным инструментом в экономической деятельности аграрных кооперативов. Стоимость и количество акции определяет долю дохода и количество голосов, причитающихся его владельцу. В-шестых, в республике в последние годы получает распространение создание интеграционно-кооперативных холдингов, в состав которых входят не только аграрные организации, но и их предприятия-партнеры (предприятия по переработке аграрного сырья, сервисные и другие предприятия).

Так, на 1 января 2016 г. в агропромышленном комплексе Республики Беларусь насчитывалось 1469 организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции, в том числе 452 унитарных предприятия, 225 сельскохозяйственных производственных кооперативов (колхозов), 792 хозяйственных общества, из них 612 акционерных обществ, 168 об-

ществ с ограниченной ответственностью и 12 обществ с дополнительной ответственностью. В республике насчитывается 593 организации с долей государства в их уставных фондах, 65 совместных предприятий и 40 иностранных предприятий. В агропромышленном комплексе созданы и функционируют 46 кооперативно-интеграционных структур, в рамках которых осуществляются производство сельскохозяйственного сырья, его переработка и сбыт конечной продукции. В системе агропромышленного комплекса функционируют 14 холдингов, из них 12 холдингов, созданных с участием государства [2].

Приведенная статистика подтверждает преимущественное развитие вертикальных структур администрирования экономической деятельности кооперативно-интеграционных структур в виде акционерных обществ, которые предполагают объединение, соединение нескольких субъектов (элементов) в общую систему с целью достижения их определенной институциональной и экономической целостности. Аргументом этому выступает тенденция уменьшения численности государственных унитарных предприятий, сельскохозяйственных производственных кооперативов с увеличением численности открытых акционерных обществ. В этих условиях ключевыми институциональными структурами выступают преимущественно два варианта головных организаций-интеграторов: 1) инвесторы, перерабатывающие аграрное сырье предприятия, и 2) инвесторы-предприятия, не имеющие высокого уровня технологической и рыночной коррелированности (промышленные, сервисные и другие компании) с участниками интеграционных бизнес-процессов.

Эмпирическая оценка развития новых видов сельскохозяйственных предприятий в республике дает основание утверждать о том, что только ООО, АО и крестьянские (фермерские) хозяйства в большей мере соответствуют требованиям рыночной экономики. Исследуя возможности создания товариществ, нужно заметить, что они могут выступать в форме полного товарищества или командитного. Для его участников предусматривается субсидиарная ответственность своим имуществом по его обязательствам. В то же время во многих государствах наряду с пол-

ными (с неограниченной ответственностью) и командитными товариществами (чаще всего) практикуется классическое товарищество. Правовая его природа позволяет членам отвечать за убытки товарищества своей долей имущества. Изучение опыта позволяет рекомендовать включение в республиканский реестр предприятий товарищества с ограниченной ответственностью для его участников.

В этой связи особенно следует обратить внимание на опыт реформирования аграрного сектора Китая, суть которого заключается в достижении триадного состояния аграрной экономики: 1) стабильность; 2) развитие и 3) реформы с учетом ее многофункциональности и мультипликативного влияния как на занятость населения и доходы сельхозпроизводителей, так и на национальную устойчивость посредством относительно равномерного расселения населения по всей территории страны [7]. Тем самым мотивируют дальнейшее формирование среднего класса в сельской местности посредством создания в Китае предпринимательской среды и многоукладной сельской экономики, состоящей: из мелких семейных подрядных хозяйств; поселково-волостных частных предприятий; сельских неаграрных коммерческих структур и кооперативных формирований; обеспечившей интенсификацию сельского производства за счет использования наиболее эффективных форм агропроизводства, внедрения современных технологий при помощи широкой сети производственных и хозяйственных услуг дворам.

В результате наблюдается устойчивый рост доходов в пересчете на душу населения, в 2014 г. средняя зарплата занятых в Китае достигла 56,34 тыс. юаней, на протяжении последних 10-ти лет (2005–2014 г.) средний прирост данного показателя – 13,5 % как в городах и поселках, так и в сельской местности. В целом с 1980 г. до 2014 г. доходы на душу населения горожан увеличились в 61 раз (с 478 до 29381 юаней), а у сельских жителей – в 52 раза (с 191 до 9892 юаней) [4].

При этом для аграрной экономики Беларуси представляет особый интерес поселково-волостные частные предприятия (ПВЧП), которые в соответствии с Законом КНР «О поселково-

волостных предприятиях» являются основой сельской экономики и составной частью народного хозяйства в Китае [7]. ПВЧП это компания с ограниченной ответственностью. Организационной структурой этой компании является Собрание участников, которое состоит из всех участников и является полномочным органом компании (в соответствии с настоящим Законом «О компаниях»). Она находится в подчинении Комитета по контролю и управлению государственным имуществом Госсовета.

Отличительной особенностью ПВЧП в Китае является то, что они представляют собой в определенной мере региональные (районные) аграрные кластеры, которые занимаются не только производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, но и содействуют диверсификации сельской экономики (в качестве направлений их деятельности могут быть выбраны агротуризм, народные промыслы и ремесла, сельское строительство), что позволит частично решить проблему безработицы на селе.

Важным элементом в их структуре является наличие подразделения, в задачи которого входит анализ рынков сбыта продукции, оценка применимости известных инноваций, оптимизация операций по производству и сбыту продукции. Кластерное конкурентное преимущество ПВЧП реализуется посредством не вертикального объединения аграрных организаций с их предприятиями-партнерами по переработке аграрной продукции, в системе сервиса и т. д. и утратой экономического суверенитета, а преимущественно конвергентной институциональной и экономической платформой взаимодействия всех его участников.

Тем самым проявляется синтез трех необходимых в бизнесе экономических функций – капитализация (накопление), соединение и взаимодействие факторов производства и самоорганизации, обеспечивающий стратегический рыночный рост экономики ПВЧП и устойчивое развитие сельских территорий.

В качестве главного критерия реформ сельского хозяйства выступает реформенный дивиденд Китая – комплексное социально-экономическое явление, характеризующее достигнутое в стране в ходе реформы сельского хозяйства соотношение между

государством и рынком, которое наиболее приемлемо для современного состояния экономики и общества, и которое содействует генерации постоянных и возрастающих благ, получаемых обществом в результате масштабных качественных изменений в экономике и обществе на основе соединения рыночных принципов управления с китайскими традициями, сформировавших благоприятные социально-экономические условия для эффективного развития производительных сил и обеспечивших хозяйствующим субъектам автономное регулирование (самоуправление и самоорганизацию) [7].

Следовательно, можно утверждать, что эффективностью реформирования сельского хозяйства в Китае явилась модель трансформации экономической системы при сохранении ведущей роли правительства в поддержке национального производителя, экспорториентированного производства с высокой долей добавленной стоимости, привлечения иностранных инвестиций и создание стабильной макроэкономической обстановки в стране.

Также были созданы условия для реализации потенциала самоорганизации, выбора таких форм хозяйственной жизни в аграрной сфере, которые наиболее эффективны в данный момент в данных специфических условиях. В процессе активизации рыночных трансформаций получают аграрные предприятия не столько кооперативного, корпоративного типа, сколько кластерных национальных и транснациональных сетевых бизнес-структур. Методологическая состоятельность активизации рыночных трансформаций предприятий в композиции не столько кооперативного, корпоративного типа, сколько в кластерные национальные и транснациональные сетевые бизнес-структуры находит подтверждение в выводах нобелевского лауреатов Ж. Тироля и Э. Острома об актуальности формирования сложных практик принятия решений и обеспечения взаимоотношений, направленных на успешное урегулирование конфликтов интересов, что может быть достигнуто распространением разных модификаций коллективных сообществ от коммун и деревень до городков и кооперативов. В результате создаются

наиболее эффективные и бесконфликтные субъекты хозяйствования, т. е. возрастающая сложность экономики обуславливает необходимость регулируемого усложнения системы управления путем приближения центров управления к объектам управления («чем ближе некто находится к ситуации, тем больше он о ней знает») [8, 9].

В этой связи, исследуя формируемую структуру сельскохозяйственных предприятий в республике, базируясь на приведенном выше сравнительном страновом исследовании проведения реформ в аграрном секторе, нельзя не согласиться с концептуальным подходом к этим процессам со стороны правительства. Согласно этому подходу, крупные предприятия по результатам их работы следует делить на три группы. Для каждой из них рекомендуется определенная схема их реформирования. К первой группе относят рентабельные сельхозпредприятия, которые в основном располагают относительно большими ресурсами и управляют ими более квалифицированные менеджеры. Таких хозяйств в республике насчитывается около 20–30 %. Эти предприятия, выполнив «косметическую» процедуру их рыночного преобразования функционируют в настоящее время и сохраняют свою прежнюю институциональную и экономическую структуру. Дальнейшее же повышение эффективности их функционирования можно достигать за счет внутривладельческого реформирования (совершенствования) на основе внедрения коммерческого расчета и кооперации с перерабатывающими предприятиями. Вторая группа предприятий (30–40 % от общего их количества) – это безубыточные сельхозпредприятия. Согласно намерениям правительства, они нуждаются преимущественно в кооперации и интеграции с перерабатывающими предприятиями на основе создания холдингов с целью активного привлечения инвестиций и применения инновационных технологий. При этом акцентируется внимание на целесообразности активизации их объединения с высокорентабельными предприятиями и развитии вертикальной интеграции с перерабатывающими предприятиями. Третья группа хозяйств – это убыточные аграрные предприятия (20–30 % от общего их количества). Их рекоменду-

ется в рамках реализации, принятых 4 июля 2016 года 2 Указов Президента Республики Беларусь: № 251 «О внесении изменений и дополнений в указы президента Республики Беларусь» и № 253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций» продать эффективному инвестору.

При этом в указанной выше институциональной инициативе в республике предусматривается кардинальное изменение организационно-правового статуса неплатежеспособных сельхозорганизаций посредством передачи активов эффективному собственнику при следующих условиях:

1) если предприятие в течение 3-х лет было прибыльным, оно продается за 100 % стоимости чистых активов;

2) если из этих 3-х лет один год был для него убыточным, то за 80 %;

3) два года с убытками подразумевает продажу за 50 % стоимости чистых активов. Если все три года этот показатель был отрицательным, то организация может быть продана за 1 базовую величину (с 1 июля 2016 г. составляет 21 рубль).

Право выбора организационно-правовой формы предприятия остается преимущественно за местными органами власти и их коллективами. Может допускаться на их производственных мощностях создание частных унитарных фермерских хозяйств. Как показывают исследования, такой подход к их реформированию базируется на монопольном принятии стратегических вариантов перспективного развития аграрных организаций и не находит распространение в постсоциалистических странах.

Наряду с правительственным подходом к реформированию сельхозпредприятий имеет место точка зрения многих белорусских ученых о целесообразности трансформации рентабельных и низкорентабельных хозяйств в акционерные предприятия, кооперативы, сохраняя прежние их размеры. А основную часть убыточных хозяйств, у которых большой износ материально-технических ресурсов, отсутствуют квалифицированные специалисты, они рекомендуют трансформировать преимущественно в фермерские хозяйства.

Признавая правомерность учета такого трансформирующего фактора в процессе реорганизации сельхозпредприятий в рыночные структуры как нынешний уровень их доходности, нельзя сводить к нулю стремление их работников максимально реализовать свои жизненные интересы: желание самостоятельно принимать решение как им работать, как реализовывать свой интеллектуальный предпринимательский потенциал с целью получения дохода, включая и организацию агробизнеса.

Так, в Китае управленческая тактика направлена на то, чтобы прирастить созданное предыдущими поколениями богатство, а не на то, чтобы делить его на отдельные бизнесы, работающие в интересах обособленных структур [7].

В этой связи следует констатировать, что оценка практического опыта позволяют заключить, что алгоритмом реформирования, является анализ направлений и инструментов обоснования стратегии реформ – перспективной траектории. Этот аспект реформирования выражен в работах нобелевского лауреата Жана Тироля [8].

Опыт реформ сельского хозяйства в Китае показывает, что институциональные реформы должны сочетаться с предпринимательской инициативой большинства крестьян, что выразилось в формировании нового экономического пространства в виде поселково-волостных предприятий. Китайские реформы можно рассматривать как опыт конструирования институциональных траекторий, спроектированных для решения задач модернизации.

Следовательно, можно заключить, что институциональные реформы должны сочетаться с предпринимательской инициативой всех участников агробизнеса с целью достижения конструирования конкурентоспособных организационно-правовых форм организаций [1]. При этом целью процессов аграрных реформ и институциональных трансформаций в рамках реализации интеграции и кооперации предприятий должно выступать не столько преодоление текущих проблем финансовой ликвидности агробизнеса, сколько конкурентная капитализация кластеризации

конвергенции корпоративного (совместного) их бизнеса и достижение эффекта синтеза или синергии.

Таким образом, можно заключить, что формируемая в республике институциональная и экономическая среда сдерживает реализацию фундаментальных экономических интересов национальных и иностранных инвесторов, предпринимателей, работников аграрных организаций и формирование привлекательного инвестиционного и социально-экономического климата на селе. Потому что наряду с учетом жизненных интересов работников реформированных хозяйств важно учитывать и возможность привлечения частных инвестиций, без которых эффективное реформирование низкорентабельных и убыточных хозяйств проблематично.

Заключение. Обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что в процессе обоснования институционно-экономического сценария перспективного развития экономики аграрного предприятия следует руководствоваться следующей quadro-концепцией: а) потенциальной возможностью и экономической целесообразностью инвестора вкладывать инвестиции; б) желанием предпринимателей создавать оптимальную, с их точки зрения, организационно-правовую конфигурацию аграрного предприятия; в) потенциальной мотивацией эффективной деятельности менеджеров и технологических работников предприятия; г) интегрирующим источником взаимодействия всех участников агробизнеса следует считать капитализацию их инвестиций, которая определяется реальной макро- и микроэкономической средой.

Выполненные исследования позволили также обосновать необходимость рассматривать предприятие не только как организационно-правовую структуру, но и как социально-экономическую систему, расширить республиканский реестр предприятий посредством включения в него товариществ с ограниченной ответственностью и малых корпоративных сельскохозяйственных предприятий. Установлено, что преимущественное развитие в ближайшей перспективе в республике в процессе активизации рыночных трансформаций получают аграр-

ные предприятия не столько кооперативного, корпоративного типа, сколько кластерные национальные и транснациональные сетевые бизнес-структуры.

Список литературы

1. Буздалов, И. Об опыте и результатах аграрных преобразований в Китае и России / И. Буздалов // Вопросы экономики. – 2014. – № 10. – С. 137–144.
2. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016 –2020 годы [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx/>. – Дата доступа: 02.05.2016.
3. Гусаков, В. Г. Совершенствование механизма государственного регулирования АПК / В. Г. Гусаков // Вес. Нац. акад. наук Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2012. – № 2. – С. 5–19.
4. Евростат [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/data/database/>. – Дата доступа: 4.05.2015.
5. Паньшин, Б. Н. Интеллектуальный каркас экономики / Б. Н. Паньшин // Наука и инновации. – 2014. – № 10. – С. 48–52.
6. Рыночная экономика как система управления [Электронный ресурс] // Правда об экономике. – Режим доступа: <http://truthetheconomic.narod.ru/modeco.htm/>. – Дата доступа: 02.08.2015.
7. Сюй, Даньтун. «Реформенный дивиденд» в Китае: составные части и теоретические обоснования / Даньтун Сюй, Б. Н. Паньшин // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №8. – Ч. 2. – С. 474–481.
8. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: пер. с англ. / Ж. Тироль; под ред. В. М. Гальперина, Л. С. Тарасевича. – СПб. Экон. шк., 1996. – XLIII, 745 с. – (Библиотека «Экономическая школа»; вып. 18).
9. Ostrom, E. Collective action and the evolution of social norms / E. Ostrom // J. of Econ. Perspectives. – 2000. – Vol. 14, № 3. – P. 137–158.

Информация об авторе

Жудро Михаил Кириллович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления предприятиями АПК учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет». Информация для контактов: тел. 8 (029) 6754183. E-mail: nv_mk@mail.ru

" " 11.10.2016

"	"	"	"
" "	" "	" "	" "
"	"	"	"
"	"	"	"
" "	" "	" "	" "
"	"	"	"
"	"	"	"
0			

Введение. Исследование отечественной и зарубежной практики проведения институциональных, инвестиционных, технико-технологических трансформаций (преобразований) экономики субъектов бизнеса свидетельствует о целесообразности разработки адекватных научно-методических и практических рекомендаций.

В современной практике белорусских предприятий все ключевые управленческие решения (от выбора специализации до полной реструктуризации производства и ликвидации целых подразделений) принимаются преимущественно с целью увеличения объемов производства продукции и прибыли. Тем самым экономическая оценка рыночного потенциала предприятия не обеспечивает учет долгосрочной функциональной сбалансированности (пропорциональности) стоимости организации, денежных потоков и прибыльности ее экономической деятельности.

В то же время конкурентоспособное функционирование субъекта бизнеса предполагает рассматривать его не как имущественный комплекс, а как рыночный катализатор и продуцент долгосрочных пропорциональных инновационных институционально-инвестиционных, технико-технологических, финансовых, маркетинговых, социально-экономических трансформаций в процессе производства конкурентоспособной аграрной продукции.

Из приведенного выше концептуального положения вытекает, что в современных условиях развития мировой экономики менеджеры организаций АПК должны уметь прогнозировать и своевременно производить адекватные требованиям рынка конкурентные изменения в структуре своих активов, технологии и менеджменте аграрного производства, быстро и эффективно находить более выгодные альтернативные инвестиционные,

маркетинговые решения с целью как увеличения объемов производства продукции и прибыли, так и обеспечения роста стоимости активов на основе синергии рентабельности, ликвидности и положительного (чистого) потока денежных средств в течение всех бизнес-процессов (производственного цикла) в условиях усиления влияния факторов неопределенности (турбулентности) инвестиционной, финансовой, технико-технологической среды, волатильности конъюнктуры рынка и покупательской платежеспособности населения.

Методы исследования. При написании статьи были использованы общенаучные методы (анализа и синтеза, обобщения, приемы аналогий, индукция и дедукция), методы эмпирического анализа (наблюдение, описание, сравнение, экспертные оценки, монографические исследования, приемы статистического анализа).

В качестве информационной базы выступали данные государственных органов статистики республики, других стран, ФАО, Национальных программ развития отраслей, отраслевых нормативных регламентов производства аграрной продукции.

Основная часть. В процессе исследований актуальной практики организации эффективного использования экономического потенциала организаций в различных странах свидетельствует, что ключевыми инструментами определения перспективных направлений их развития выступают институциональные, инвестиционные, технико-технологические, маркетинговые функциональные трансформации (преобразования) экономики с целью достижения устойчивого роста рыночной стоимости потенциала предприятия, рентабельности и ликвидности экономической его деятельности [1–4].

В этой связи следует констатировать необходимость коррекции современного менеджмента белорусских организаций, который сориентирован не столько на стоимостный подход к управлению бизнесом, сколько на текущие изменения объемов производства и величины прибыли.

Так, принятые 4 июля 2016 года 2 Указа Президента Республики Беларусь: № 251 «О внесении изменений и дополнений в

указы президента Республики Беларусь» и № 253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций», предполагают передачу активов неплатежеспособных сельхозорганизаций эффективному собственнику (инвестору) на основе оценки рентабельности их деятельности: а) если предприятие в течение трех лет было прибыльным, оно продается за 100 % стоимости чистых активов; б) если из этих трех лет один год был для него убыточным, то за 80 %. Два года с убытками подразумевает продажу за 50 % стоимости чистых активов. Если все три года этот показатель был отрицательным, то организация может быть продана за 1 базовую величину (с 1 июля составляет 21 белорусский рубль).

Обстоятельное изучение содержания указанных выше нормативных документов, позволяет заключить, что главными инструментами эффективной практической их реализации выступают следующие: 1) методика идентификации и определения неплатежеспособного (убыточного) финансово-экономического состояния сельхозорганизаций; 2) методическое обоснование идентификации рыночного потенциала убыточного предприятия как имущественного комплекса; 3) экономическая оценка рыночной стоимости организации посредством определения чистых активов; 4) разработка, исполнение и мониторинг реализации бизнес-планов трансформации убыточного состояния в конкурентоспособное перспективное функционирование сельскохозяйственных организаций, включенных в перечень сельскохозяйственных организаций, подлежащих досудебному оздоровлению; 5) временные налоговые и финансовые изъятия и 6) рекомендации по определению доходов управляющей организации (управляющего).

Выполненное исследование показало, что рекомендуемые и используемые в настоящее время для идентификации неплатежеспособного (убыточного) финансово-экономического состояния сельхозорганизаций абсолютный финансовый результат функционирования предприятия (чистая прибыль, в том числе и приходящаяся на одну акцию) и относительные показатели (рентабельность производства, продаж, активов, инвестиций,

собственного капитала, показатели оборачиваемости и ликвидности и др.) не коррелируют с рыночной стоимостью бизнеса достаточно устойчиво.

Это обусловлено тем, что показатели рентабельности не учитывают невозможность достижения одномоментной автономной оптимальной пропорциональности (взаимодействия, взаимозависимости, комплементарности, конвергируемости, конвертируемости) между следующими бизнес-потоками в экономической деятельности предприятия: 1) доходности инвестиций; 2) их ликвидности (преобразование инвестиций обратно в наличные деньги или банковские депозиты) и 3) стабильности инвестиций (сохранение активов).

Это явление иллюстрируется в бизнесе как магический треугольник инвестиций – «рентабельность», «ликвидность» и «стабильность» в бизнесе, суть которого заключается в возникновении конфликта между а) окупаемостью и стабильностью (возвратностью и безопасностью) инвестиций и б) окупаемостью (возвратностью) и ликвидностью инвестиций [5].

То есть в реальном бизнесе всегда существует возможность достижения только двух из указанных выше трех позитивных предельных значений (инвестиционных целей) в бизнесе (достичь 2/3 целей и 1/3 пренебречь): 1) инвестиции с высокой уровнем доходности, стабильности (безопасности) не являются высоколиквидные или легко доступны; 2) инвестиции с высоким уровнем стабильности (безопасности), ликвидности и быстрой доступности всегда менее выгодны (не очень выгодные вложения) и 3) инвестиции с высоким уровнем доходности, ликвидности и быстрой доступности являются рискованными или имеют низкий уровень стабильности (безопасности).

Наиболее распространенными практическим примерами магического треугольника инвестиций («рентабельность», «ликвидность» и «стабильность») в бизнесе могут быть следующие: 1) высокий уровень рентабельности, стабильности (безопасности) и низкая ликвидность инвестиций в виде облигаций; 2) высокий уровень стабильности (безопасности), ликвидности и низкая рентабельность инвестиций в виде де-

позитов и 3) низкий уровень стабильности (безопасности) и высокая ликвидность, рентабельность инвестиций в виде акций или вариантов.

Следовательно, в целях оперативного и позитивного практического применения исследуемых нормативных актов необходимо в процессе принятия управленческих решений всем заинтересованным участникам: 1) представителям государственных органов; 2) руководителям, специалистам и технологическим работникам неплатежеспособных организаций; 3) новым собственникам (инвесторам) и 4) управляющим организациям (предпринимателям-управляющим) сосредоточить свои профессиональные компетенции не на поиске преимущественно внутрифирменных возможностей (резервов) повышения эффективности экономического потенциала убыточных предприятий, а на вовлечении инвестиций и организации нового (альтернативного неэффективной текущей хозяйственной деятельности) производства с целью создания добавленной стоимости, способной их окупить (возвратить) и обеспечить не только необходимый уровень капитализации агробизнеса (приумножения стоимости – устойчивости роста доходов инвесторов), но и положительного потока денежных средств в течение протекания всех бизнес-процессов в условиях потенциально низкой стартовой коррелированности, капитализации и значительной волатильности аграрных активов, турбулентности цен и кредитных условий, непредсказуемости поведения предприятий-партнеров и потребителей.

Аргументом практической востребованности сформулированного выше теоретического положения выступает реальный бизнес, включая и аграрный, любой страны, который может находиться в трех потенциальных состояниях функционирования предприятия: 1) с «прибылью», но «без денежных средств»; 2) с убытком (без «прибыли»), но «с денежными средствами»; 3) с «прибылью» и «денежными средствами».

Это дает основание рекомендовать при оценке неплатежеспособности организаций при реализации, принятых 4 июля 2016 года 2 Указов Президента Республики Беларусь: № 251 «О внесении изменений и дополнений в указы президента Респуб-

лики Беларусь» и № 253 «О мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций», наряду с показателями рентабельности использовать и потоки денежных средств в их экономической деятельности в течение года, которые можно рассчитать прямым либо косвенным методом.

Констатируя необходимость комплексного применения при оценке неплатежеспособности организаций показателей рентабельности и потоков денежных средств, следует признать, что указанные выше индикаторы не позволяют, во-первых, определить финансовое его благополучие (стабильность, ликвидность) исходя из интересов инвесторов, кредиторов не только в настоящее время, но и в будущем.

В то же время предприятие следует считать платежеспособным (ликвидным) только в том случае, если оно способно не только в течение определенного периода времени, но и в полном объеме и в любой момент времени выплачивать дивиденды, финансовые трансферты (переводы) в соответствии с платежными обязательствами и согласно заключенным договорам с работниками, кредиторами, поставщиками, арендодателями, страховщиками, и т. д.

Во-вторых, показатели рентабельности и потоки денежных средств не позволяют предпринимателям, инвесторам, кредиторам определить действительную рыночную стоимость предприятия или рыночную его ликвидность (платежеспособность).

Поэтому в качестве показателей идентификации и определения платежеспособности не только текущей деятельности (жизнеспособности) организации, но и способности предпринимателей (собственников предприятия) удовлетворять иски кредиторов, инвесторов, работников, поставщиков и т. д. в полном объеме и в любой момент времени согласно заключенным с ними договорам, а также определения действительной рыночной стоимости предприятия следует использовать в комплексе показатели рентабельности, потоки денежных средств и метрики ликвидности бухгалтерского баланса.

Констатируя необходимость использования ликвидности бухгалтерского баланса, следует отметить, что преимуществен-

но в экономической практике, включая и Республику Беларусь, его рассматривают как отчет с представлением активов по левой стороне, капитала и обязательств (пассивов) – по правой стороне. Такое его определение является с точки зрения бухгалтерской науки точным, но не полным с позиции инвестора, предпринимателя.

Так, это определение не отражает показатели, содержащиеся в бухгалтерском балансовом отчете и свидетельствующие о следующем: 1) капитал показывает, как предприниматель финансировал свое предприятие; а 2) активы показывают как предприниматель инвестировал доверенные ему средства. Из этого следует, что активы и капитал всегда равны в бухгалтерском балансе, так как активы должны быть по законам рынка кем-нибудь востребованы – инвесторами или кредиторами.

При этом, если сумма этих притязаний не должна быть больше суммы активов, то в бизнесе должно всегда соблюдаться равенство:

Активы=Капитал.

Следовательно, термин бухгалтерский баланс является некорректным, так как он предполагает не строгое равенство, а определенное желательное соотношение (баланс) между активами и капиталом. Более того, этот баланс практически не «комментирует» финансовое благополучие (платежеспособность) предприятия. Неслучайно, в зарубежной практике рекомендуют такие термины как отчет о позициях (соотношение между финансовыми активами – «длинная позиция» и обязательствами – «короткая позиция» или отчет о финансовом состоянии предприятия.

Однако, термин бухгалтерский баланс так исторически «прижился» в экономической практике, что немногие достаточно квалифицированные и компетентные экономисты пользуются приведенными выше новыми терминами.

Таким образом, можно заключить, что балансовые отчеты позволяют предпринимателям в определенной мере определить: 1) действительную рыночную стоимость предприятия; 2) какие средства вложены в такие активы, как материально-

производственные запасы, земля и оборудование; 3) как и с каких источников финансировались активы; 4) кто и какую долю имеет в этих активах.

Интегрированный эффект взаимодействия (взаимозависимости, комплементарности, конвергируемости, конвертируемости) показателей рентабельности, потоков денежных средств и ликвидности бухгалтерского баланса организации возникает в процессе производства – создания стоимости процесса превращения сырья в конечную продукцию плюс стоимость самого сырья и операционной деятельности – операционные расходы, связанные с реализацией этой продукции, который можно проиллюстрировать следующим образом.

Пример. Предприниматель имеет активы в виде денежных средств 40000 рублей, которые ему принадлежат – собственный капитал 40000 рублей (табл. 1).

Таблица 1. Бухгалтерский баланс предприятия на 1 января (рублей)

Активы	Сумма	Акционерный капитал	Сумма
Денежные средства	40000	Собственный капитал	40000

2 января предприниматель занимает в коммерческом банк 20000 рублей и тем самым он сохраняет стоимость своего предприятия 40000 рублей, но уже снижает ликвидность своего бухгалтерского баланса – ему принадлежит 2/3 активов предприятия (табл. 2).

Таблица 2. Бухгалтерский баланс предприятия на 2 января (рублей)

Активы	Сумма	Акционерный капитал	Сумма
Денежные средства на 1 января	40000	Кредит	20000
Поступление денежных средств 2 января	20000	Собственный капитал	40000
Итого активов	60000	Итого акционерный капитал	60000

3 января предприниматель покупает за денежные средства у поставщика 200 единиц комплектующих на сумму 20000 рублей и тем самым он не внес никаких изменений в ликвидность своего бухгалтерского баланса – он обменял один актив на другой, то есть он отдал столько же, сколько получил (табл. 3).

Таблица 4. Бухгалтерский баланс предприятия на 3 января (рублей)

Активы	Сумма	Акционерный капитал	Сумма
Денежные средства на 3 января	40000	Кредит	20000
Товарно-материальные запасы, приобретенные 3 января	20000	Собственный капитал	40000
Итого активов	60000	Итого акционерный капитал	60000

Ключевым моментом в бизнесе на 3 января является то, что предприниматель в результате расходов (денежного потока) на приобретение комплектующих не улучшил в определенной мере свое финансовое положение, так как его собственный капитал равный той же сумме 40000 рублей. Однако он при этом ничего не реализовал и тем самым снизил свою платежеспособность – сократились ликвидные денежные средства (произошел отток денежных средств), а следовательно, и рентабельность бизнеса.

4 января предприниматель выгодно продал 10 единиц комплектующих на сумму 2000 рублей, которые ему обошлись 1000 рублей. Тем самым он получил прибыль, денежные средства (денежный приток) и повысил стоимость своего предприятия (собственный капитал) до 41000 рублей, а следовательно, и улучшил ликвидность своего бухгалтерского баланса (табл. 5).

Из данных табл. 5 следует, что не имея отчета о прибылях и убытках, предприниматель не смог бы знать о величине своей прибыли. Тем самым он не имел бы полной информации о платежеспособности предприятия.

В то же время только из бухгалтерского баланса можно установить стоимость предприятия – 41000 рублей.

При этом следует констатировать, что конкретную стоимость предприятия можно определить в результате коммерческих переговоров с потенциальным покупателем. Она может как выше, так и ниже суммы собственного капитала.

Таблица 5. Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках предприятия на 4 января (рублей)

Бухгалтерский баланс предприятия на 4 января	Сумма	Отчет о прибылях и убытках (за 4 дня)	Сумма
Активы			
Денежные средства на 4 января	40000	Доходы от продаж (приток денежных средств)	2000
Поступление денежных средств 4 января	2000	Себестоимость реализованной продукции	1000
Итого денежных средств	41000	Валовая прибыль	1000
Товарно-материальные запасы	19000		
Итого активов	61000		
Акционерный капитал			
Кредит	20000		
Обыкновенные акции	40000		
Нераспределенная прибыль	1000		
Собственный капитал	41000		
Итого акционерный капитал	61000		

Исследуя практику оценки экономической состоятельности коммерческих организаций, следует констатировать наличие различных методологических подходов к ее измерению показателей стоимости предприятия, денежных потоков и прибыльности его экономической деятельности

Так, в настоящее время отдают предпочтение операционной (в Беларуси прибыли до налогообложения) прибыли (ЕВІТ, прибыль до вычета процентов и налогов), которая очень легко увязывается с использованием капитала.

Ликвидность (=платежеспособности) характеризуется в первую очередь размерами свободного денежного потока (прибыль + амортизация + увеличение долгосрочных активов, называемый также валовой денежный поток). При этом свободный денежный поток при прочих равных условиях, меньше EBIT

Стоимость предприятия понимается как отношение активного к пассивной его позиции (горизонтальная устойчивость), а также доли каждой статьи в структуре баланса (вертикальная устойчивость).

При оценке стоимости предприятия используют норму роста (изменения) и долю собственного капитала в структуре активов (долгосрочный показатель).

Доля собственного капитала (акционерный капитал / общий капитал) является одним из ключевых финансовых показателей, так как он описывает покрытие рисков компании и в Германии рекомендована в качестве оптимальной около 70 % и допустимой более 50 %.

В качестве дополнительных показателей рекомендуют коэффициент капитализации (оборотные активы / общие активы), который предоставляет информацию о степени мобильности компании и др. [6–8].

В отличие от Германии, включая и Беларусь, в США гораздо больше глубина и масштабы, а следовательно, и конкурентоспособности развития рыночной экономики в качестве ключевых критериев платежеспособности предприятий используют следующую последовательность систем показателей: 1) стоимости; 2) ликвидности и 3) рентабельности («Stabilität», «Liquiditäts», «Rentabilität»), используя следующие формы бухгалтерского учета: а) бухгалтерский баланс; б) отчет о движении денежных средств и в) отчет о прибылях и убытках (рисунок).

Наиболее важные для предпринимателя в США финансовые отчеты в системе управления стоимостью компании приведены на рисунке.

Система бухгалтерского учета		
Балансовый отчет (баланс) <ul style="list-style-type: none"> • Является ли фирма финансово устойчивой? • Какова ценность фирмы (хотя бы в бухгалтерском учете (на бумаге)) 	Кассовый бюджет (отчет о движении денежных средств) <ul style="list-style-type: none"> • Будут ли в наличии денежные средства в случае неуплаты дебиторами по счетам? • Насколько больше может понадобиться денежных средств для осуществления запланированных продаж? 	Отчет о прибылях и убытках <ul style="list-style-type: none"> • Насколько эффективна была деятельность? • Насколько прибыльна фирма?

Рис. Наиболее важные для предпринимателя финансовые отчеты в системе управления стоимостью компании.

Указанное выше отличие в методологии оценки экономической состоятельности коммерческих организаций в США обусловлено фундаментальным приоритетом интересов (стартовым вкладом) инвесторов в бизнесе, которые удовлетворяются в первую очередь результатами бизнес-процессов капитализации или ростом рыночной стоимости вложенных в компанию инвестиций (ростом рыночной стоимости компании) на основе позитивного синергетического эффекта взаимодействия ликвидности и рентабельности ее экономической деятельности.

Заключение. Выполненные исследования позволяют рекомендовать использовать на практике скорректированную концепцию VBM (Value Based Management) – менеджмент, нацеленный не только на создание стоимости, исходя из доминирования интересов инвесторов, но и на измерение показателей денежных потоков и прибыльности экономической деятельности организации, учитывая интересы всех участников бизнеса: 1) инвесторов; 2) руководителей, специалистов и технологических работников организаций; 3) представителей государственных органов и 4) предприятий-партнеров и др.

Предлагаемая коррекция концепции VBM (Value Based Management) позволяет современного менеджмента белорусских организаций сориентирована на стоимостной подход к управлению бизнесом, который позволяет определять не только инвестиционную эффективность текущей деятельности (жизнеспособности) организации, но и способность предпринимателей

(собственников предприятия) удовлетворять иски как инвесторов, так и работников (менеджеров, технологических работников) предприятия, кредиторов, поставщиков и т. д. в полном объеме и в любой момент времени согласно заключенным с ними договорам.

Для определения функциональной (действительной) рыночной стоимости организации следует использовать в комплексе показатели рентабельности, потоки денежных средств и метрики ликвидности бухгалтерского баланса, которая позволяет строго связывать реальные бизнес-процессы в инвестиционной, производственной и финансовой сфере экономики предприятий

Действительная рыночная стоимость компании является важным системообразующим индикатором оценки всеми участниками бизнеса: 1) инвесторами; 2) руководителями, специалистами и технологическими работниками организаций; 3) представителями государственных органов и 4) предприятий-партнеров и др.) конкурентоспособности деятельности предприятия и поэтому она позволяет адекватно отражать качество управления им (качество менеджмента) исходя из идентификации и количественных метрик направленности фундаментальных инвестиционных их целей (окупаемости, ликвидности и капитализации инвестиций) в реальном бизнесе.

Список литературы

1. Гусаков, В. Г. Основные проблемы развития АПК и их решение (доклад на семинаре-совещании о ситуации в сельскохозяйственной отрасли, проблемах и перспективах развития, г. Бобруйск Могилевской обл., 10 апреля 2015 г.) / В. Г. Гусаков // *Аграрная экономика*. – 2015. – № 5. – С. 2–6.
2. Степанов, Д. В. Value-Based Management и показатели стоимости. Режим доступа [http:// www.d-stepanov.narod.ru/publications/](http://www.d-stepanov.narod.ru/publications/). – Дата доступа: 15.07.2016. /./ – Дата доступа: 10.07.2016.
3. Конкурентный бенчмаркинг Режим доступа [http:// www.swot-analysis.ru.](http://www.swot-analysis.ru/) /./ – Дата доступа: 19.07.2016.
4. Теория стабильного распределения и практики устройства рынков / Режим доступа [http:// www.finam.ru/news/headline00010010C8](http://www.finam.ru/news/headline00010010C8) /./ – Дата доступа: 15.07.2016.

5. Das magische Dreieck der Geldanlage - Investmentsparen.net [Электронный ресурс] / Режим доступа [http:// www.investmentsparen.net/.../das-magische-dre./](http://www.investmentsparen.net/.../das-magische-dre./). – Дата доступа: 11.07.2016.

6. Was bedeutet Rentabilität, Liquidität, Stabilität, - LBL online lernen [Электронный ресурс] / Режим доступа [http:// www.karteikarte.com/.../was-bedeutet-rentabilit.../](http://www.karteikarte.com/.../was-bedeutet-rentabilit.../). – Дата доступа: 11.07.2016.

7. Wie lese ich meinen Buchabschluss? - Landwirtschaftskammer [Электронный ресурс] / Режим доступа [http:// www.lksh.de/.../BB.../43-45_Deerberg.pdf/](http://www.lksh.de/.../BB.../43-45_Deerberg.pdf/). – Дата доступа: 18.07.2016.

8. Allgemeine Finanzierungsgrundsätze - Betriebswirtschaft - Peter Rauch [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.ibrauch.de/bwl/kosten/finanzgrunds.html>http://www.lksh.de/.../BB.../43-45_Deerberg.pdf/. – Дата доступа: 20.07.2016.

Информация об авторе

Жудро Михаил Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, соискатель учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет». Информация для контактов: тел. 8 (029) 6558666. E-mail: gudro_mm@mail.ru

" " "03.09.2016

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ**

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

**METHODICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION
OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF PROCESSING
INDUSTRY ORGANIZATIONS IN MOGILEV REGION**

M. I. KAKORA, Senior Lecturer
Mogilev State University of Foodstuffs

"	"	"	/	<i>The article shows the main approaches to the evaluation of investment attractiveness of companies. We have conducted comparative analysis of methods of estimation of organizations investment attractiveness and developed complex procedure of estimation of organization investment attractiveness, highlighting the main stages of its implementation and calculating the final rating index.</i>
"	" "	"	/	
"	"	"	/	
Ø	"	"	/	
"	"	"	/	
"	"	"	/	
Ø	"	"	/	
"	"	"	"	
"	"	"	" "	
" "	"	"	" "	
"	"	0	"	

Введение. В соответствии с национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года стратегической целью инвестиционной политики является привлечение инвестиций в основной капитал и их приоритетное направление в инновации, производства с высокой добавленной стоимостью, развитие человеческого потенциала и сферы, призванные обеспечить экологическую и социально-экономическую безопасность страны. На первом

этапе (до 2020 года) особое внимание будет уделено повышению инвестиционной привлекательности страны [1].

Инвестиционная привлекательность экономики Республики Беларусь в целом в значительной мере зависит от проводимой государством инвестиционной политики, которая направлена на формирование благоприятного инвестиционного климата в стране, способствующего привлечению инвестиций и их эффективному использованию. Кроме государственной, должна разрабатываться и отраслевая региональная инвестиционная политика, а также инвестиционная политика для организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность на микроуровне, причем разработка последней невозможна без оценки инвестиционной привлекательности организаций.

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

Анализ источников. В экономической литературе существует множество методик оценки и анализа инвестиционной привлекательности организаций. Все существующие можно разделить на две группы:

1) методики, согласно которым уровень инвестиционной привлекательности предприятия определяется его "

. Причем в качестве исходной информационной базы используются разные показатели финансового состояния [2, 8, 11, 13];

В методиках первой группы выделяют два подхода к оценке инвестиционной привлекательности:

– . Базируется на оценке финансового состояния организации, которая даёт возможность сравнить уровень инвестиционной привлекательности данной организации с другими хозяйствующими субъектами (А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин) [12];

– Ø Базируется на анализе, который позволяет классифицировать организации по уровню привлекательности в

зависимости от степени риска долгосрочных вложений (скоринговые модели Донцовой-Никифоровой и Г. В. Савицкой) [10];

2) методики, учитывающие " " " "

на инвестиционную привлекательность предприятия.

Причем авторы выделяют различные факторы: характер привлекательности предпринимательства для инвестора, уровень корпоративности бизнеса [5]; финансовое состояние, корпоративное управление [9]; конкурентные преимущества предприятия, стратегический потенциал предприятия [7] и факторы: уровень прогрессивности взаимоотношений бизнеса с регионами, место и роль в общественном разделении труда [5]; рыночное окружение [9]; привлекательность отрасли для инвестора; стабильность окружающей среды [7].

Преимущества и недостатки методик оценки инвестиционной привлекательности представлены в табл. 1.

Таблица 1. Преимущества и недостатки методик оценки инвестиционной привлекательности организации

Методики	Преимущества	Недостатки
Первая группа	порядок расчёта финансовых коэффициентов является достаточно доступным и понятным	не учитывают качественные факторы, характеризующие инвестиционную привлекательность предприятия
Вторая группа	позволяют дополнительно к расчитываемым показателям инвестиционной привлекательности оценить стратегическую позицию анализируемого предприятия на рынке	учет большого числа определяющих инвестиционную привлекательность предприятия факторов, при этом степень проработки методики подобного учета разная

Обобщение методик оценки инвестиционной привлекательности организаций представлено в табл. 2

Таблица 2. Обобщение различных методик оценки инвестиционной привлекательности организации

Элементы методики	Авторы методик оценки инвестиционной привлекательности организации							
	Крылова Э. И., Бланк И. А., Шиборщ К. В.	Шеремет А. Д., Савицкая Г. В., Донцова Л. В.	Ендовицкий Д. А.	Федорович Т. В.	Севериолин Ю. В.	Валинурова Л. С., Казакова О. Б.	Дорошин Д. В.	Кожухар В. М.
Оценка финансового состояния	+	+	+	+	+	+	+	+
Оценка рыночного окружения организации (географическое месторасположение, конкуренция на рынке, развитость отрасли и др.)	-	-	+	-	+	-	+	+
Оценка корпоративного управления	-	-	-	-	+	+	+	-
Оценка кадрового потенциала организации	-	-	-	-	-	+	-	-
Оценка производственного потенциала организации	-	-	-	-	-	+	+	-

Примечание – Составлено автором на основании источников [2–12]

Основная часть. Анализ различных подходов и методик позволил автору выделить основные составляющие оценки инвестиционной привлекательности организации:

1) " , которая предполагает расчет следующих коэффициентов:

а) группа 1 – характеризует степень защищенности инвесторов и кредиторов:

коэффициент финансовой независимости (X_1);

коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (X_2);

коэффициент устойчивого финансирования (X_3);

б) группа 2 – характеризует возможность предприятия погашать краткосрочную задолженность:

коэффициент абсолютной ликвидности (X_4);
 общий коэффициент покрытия (X_5);
 в) группа 3 – характеризует эффективность деятельности предприятия

коэффициент рентабельности продаж (X_6);
 коэффициент рентабельности продукции (X_7);
 коэффициент рентабельности собственного капитала (X_8);
 коэффициент рентабельности заемного капитала (X_9);
 коэффициент рентабельности совокупного капитала (X_{10});
 2) " " :
 коэффициент фондоотдачи (X_{11});
 3) " " :
 коэффициент рентабельности персонала (X_{12});
 4) " " "
 коэффициент эффективности управления (X_{13});
 5) " " "
 коэффициент экспорта (X_{14}).

Проведенные исследования показали, что комплексная методика оценки инвестиционной привлекательности организации должна включать в себя следующие этапы:

- 1) отбор и анализ показателей, характеризующих финансовое состояние организации, производственный и кадровый потенциал, корпоративное управление и рыночное окружение организации;
- 2) расчет итогового показателя рейтинговой оценки и ранжирование организаций по рейтингу;
- 3) оценка инвестиционной привлекательности организации.

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю, с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. При этом эталоном сравнения является самый удачливый конкурент, у которого все показатели наилучшие. Такой подход соответствует практике рыночной конкуренции.

Итоговый показатель рейтинговой оценки (R_i) определяем по формуле:

$$Ri = \sqrt[2]{(1 - X_{1i}^2) + (1 - X_{2i}^2) + \dots + (1 - X_{ni}^2)}; \quad (1)$$

где X_{1i}, X_{2i}, X_{ni} – стандартизированные (в отношении эталонного предприятия) показатели анализируемой организации.

С помощью формулы 1 были проведены расчеты всех вышеуказанных показателей организаций пищевой промышленности Могилевской области за 2013–2015 гг., на основании которых был рассчитан итоговый показатель рейтинговой оценки и проведено ранжирование организаций по рейтингу (табл. 3).

На основании рассчитанного показателя рейтинговой оценки делаем вывод о том, что наивысший рейтинг имеет та организация, у которой значение Ri является минимальным, именно эта организация будет наиболее привлекательной, с точки зрения вложения инвестиций.

Согласно расчетам показателя рейтинговой оценки, организации перерабатывающей промышленности можно разделить на три группы:

с высоким уровнем инвестиционной привлекательности – I класс (Ri менее 2,0);

со средней степенью инвестиционной привлекательности – II класс ($Ri = 2,0 - 3,0$);

с низким уровнем инвестиционной привлекательности – III класс (Ri выше 3,0).

На основании рассчитанного показателя рейтинговой оценки делаем вывод о том, что наивысший рейтинг имеет та организация, у которой значение Ri является минимальным, именно эта организация будет наиболее привлекательной, с точки зрения вложения инвестиций.

Таким образом, наиболее инвестиционно привлекательными стали следующие организации пищевой промышленности: ОАО «Можелит», ОАО «Могилевская фабрика мороженого», ОАО «Бабушкина крынка».

С целью определения факторов, оказывающих наибольшее влияние на инвестиционную привлекательность организации, был проведен корреляционный анализ и составлены уравнения регрессии, которые представлены в табл. 4.

В общем виде уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 \quad (2)$$

где a_0, a_1, \dots, a_3 – параметры уравнения регрессии, подлежащие оценке.

Расчет уравнений регрессии проводился с помощью MS Excel.

Таблица 3. Итоговый показатель рейтинговой оценки анализируемых организаций мясомолочной промышленности Могилевской области

Наименование организации	Рейтинговая оценка (Ri)	Место в рейтинге инвестиционной привлекательности	Рейтинговая оценка (Ri)	Место в рейтинге инвестиционной привлекательности	Рейтинговая оценка (Ri)	Место в рейтинге инвестиционной привлекательности
	2013 год		2014 год		2015 год	
ОАО «Могилевская фабрика мороженого»	1,58	3	1,72	1	2,6	3
ОАО «Бабушкина крынка»	1,53	2	1,97	2	2,87	4
ОАО «Могилевский мясокомбинат»	3,82	7	2,61	4	1,85	2
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	7,72	8	14,73	8	9,25	8
ОАО «БКК «Домочай»»	2,37	4	2,51	5	2,78	5
ОАО «Могилевхлебпродукт»	2,92	5	2,97	7	3,08	6
ОАО «Можелит»	1,36	1	2,09	3	1,6	1
ОАО «Холдинг «Могилевоблищепром»»	2,95	6	2,91	6	3,49	7

Таблица 4. Уравнения регрессии организаций пищевой промышленности Могилевской области

Наименование организации	Уравнение регрессии
ОАО «Могилевская фабрика мороженого»	$Y = 3,56 - 0,28_{10} - 1,27_{11}$
ОАО «Бабушкина кринка»	$Y = 2,93 - 4,197_4 + 0,42_{12}$
ОАО «Могилевский мясокомбинат»	$Y = 1,75 + 0,793_{11} - 2,164_{12}$
ОАО «Бобруйский мясокомбинат»	$Y = 25,6 - 5,08_8 - 12,97_{11}$
ОАО «БКК «Домочай»»	$Y = 3,55 - 0,39_{10} - 0,603_{12}$
ОАО «Могилевхлебпродукт»	$Y = 2,87 + 0,24_{11} + 0,06_{14}$
ОАО «Можелит»	$Y = 0,47 + 1,198_4 - 0,414_{12}$
ОАО «Холдинг «Могилевоблпищепром»»	$Y = 2,74 + 0,167_2 - 2,017_{12}$

Для данных уравнений регрессии коэффициент множественной корреляции и R^2 равны 1, что свидетельствует о полной их состоятельности и наличии связи между выбранными факторными показателями.

Экономический анализ данных уравнений регрессии позволил выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на уровень инвестиционной привлекательности анализируемых организаций: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент фондоотдачи, коэффициент рентабельности персонала, коэффициент рентабельности совокупного капитала.

Следовательно, для осуществления эффективной инвестиционной политики на предприятиях перерабатывающей промышленности необходимо предусмотреть комплекс мер по управлению собственным и заемным капиталом и эффективному проведению технического перевооружения и модернизации производства с целью осуществления быстро окупаемых инвестиционных проектов.

Заключение. Разработанная методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности организаций перерабатывающей промышленности, в основу которой положен расчет итогового показателя рейтинговой оценки (R_i), которая позволяет распределить организации перерабатывающей промышленности на три класса инвестиционной привлекательности:

I – высокий уровень (ОАО «Можелит», ОАО «Могилевская фабрика мороженого», ОАО «Бабушкина крынка»),

II – средний уровень (ОАО «БКК «Домочай»», ОАО «Могилевский мясокомбинат», ОАО «Могилевхлебопродукт»),

III – низкий уровень инвестиционной привлекательности (ОАО «Бобруйский мясокомбинат» и ОАО «Холдинг Могилевоблпищепром» (т. к. итоговый показатель стремится к 3,0, а в 2015 году выше 3,0)).

Данная методика, в отличие от существующих, наряду с финансовой привлекательностью учитывает производственную и кадровую привлекательность, а также привлекательность рыночного окружения и корпоративного управления.

Преимуществами данной методики являются: расчеты выполняются на основе статистической отчетности; базируется на системном подходе, который позволяет получить комплексный показатель оценки инвестиционной привлекательности; позволяет сравнивать организации между собой не только в рамках одной отрасли, но и различных отраслей, т.к. является универсальной; позволяет принимать оперативные управленческие решения по вопросам вложения инвестиций.

Список литературы

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 // Экономический бюллетень. – 2015. – № 4 (214). – С.93–95.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебник / И. А. Бланк. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
3. Валинурова, Л. С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.
4. Бабук, И. М. Инвестиции: финансирование и оценка экономической эффективности / И. М. Бабук. – Мн.: ВУЗ-ЮНИТИ, 1996. – 352 с.

5. Дорошин, Д. В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий / Д. В. Дорошин // Справочник экономиста. – 2005. – № 8 (26). – С. 122–128.
6. Ендовицкий, Д. А. Методология оценки инвестиционной привлекательности / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика, № 6, 2008, с. 2–14.
7. Кожухар, В. М. Практикум по иностранным инвестициям / В. М. Кожухар. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 256 с.
8. Крылова, Э. И., Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э. И. Крылова, В. М. Власова, М. Г. Егорова и др. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
9. Севрюгин, Ю. В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия: автореф. дис..... канд. экон. наук. Ижевск, 2004. 27с.
10. Скоринговые модели оценки платежеспособности предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finzz.ru/skoringovye-modeli-ocenki-platezhesposobnosti-predpriyatiya.html> – Дата доступа: 17.08.2016.
11. Федорович, Т. В. Финансовая отчетность как индикатор инвестиционной привлекательности корпорации / Т. В. Федорович // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №12(117). – С. 29–35.
12. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: Инфра, 2003. – С. 89 – 97.
13. Щиборщ, К. В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий / К. В. Щиборщ // Банковские Технологии. – 2000. – №4. С. 32–36.

Информация об авторе.

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

" " "18.10.2016

**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ФОРМИРОВАНИЯ АГРОФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО
КЛАСТЕРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Е. В. КАРАЧЕВСКАЯ, кандидат экономических наук
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF
FORMATION OF AGRO-PHARMACEUTICAL CLUSTER
OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

E. V. KARACHEVSAIA, Ph.D.
Belarusian State Agricultural Academy

"	"	"	"	/	<i>The article presents calculation of economic efficiency of the formation of agro-pharmaceutical cluster in the Republic of Belarus. We have calculated the model of optimal distribution of income between the industrial cluster members. This model is based on maximizing the functionality that takes into account the total income from all possible combinations of funds distribution, as well as the average cost of capital</i>
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	
"	"	"	"	/	

В настоящее время Республика Беларусь является страной, решающей свое экономическое развитие прежде всего за счет развития агропромышленного комплекса, в том числе обеспечение сырьем собственного производства. Модернизация в сфере агропромышленного производства должна решить одну из основных на сегодняшний день проблем – повышение конкурентоспособности национальных производителей с обеспечением страны продовольствием из собственных сель-

скохозийственных ресурсов и максимальное сокращение импорта.

Анализ источников. Различные аспекты функционирования агропромышленного кластера отражены в исследованиях М. А. Толстопятенко, А. Е. Трофименко, Р. К. Ленковой, М. И. Запольский. Проблемой развития рынка лекарственного растительного сырья также занимались А. П. Шпак, Г. К. Шрегер, А. П. Шкляров и др.

Методы исследования. В процессе исследования применялись монографический, статистико-экономический, экономико-математический методы исследования.

Основная часть. В экономике понятие «эффективность» употребляется в двух значениях. В одних случаях эффективность характеризует положительные изменения в процессе производства. Эффективность в этом смысле является синонимом слов «результативность», «продуктивность», «производительность», «действенность» и определяется как отношение результата (эффекта) за определенный период к затратам ресурсов. Сравнивая отношения, можно делать выводы о большей или меньшей эффективности. В других случаях понятие «эффективность» характеризует состояние производства: состояние оптимальности, равновесия, сбалансированности.

Под эффективностью развития агрофармацевтического кластера понимается результативность совместной деятельности его участников, определяемая как отношение суммы индивидуальных эффектов всех участников с учетом возникающих синергетических эффектов к затратам, обусловившим их получение [1–3]. Каждый из участников должен быть убежден в собственной выгоде и справедливости распределения общего синергетического эффекта, в противном случае он не войдет в кластер. При этом эффективность кластеров зависит от результативности их деятельности на разных уровнях функционирования [4–6].

Для определения эффективности создания кластера был рассчитан экономический эффект по модели, предложенной автором исследования.

Проводился расчет урожайности лекарственного растительного сырья в зависимости от анализа фактической и нормативной урожайностей (табл. 1).

Таблица 1. Анализируемый ассортиментный перечень и перспективная урожайность

Наименование ЛРС	Фактическая урожайность, ц/га	Нормативная урожайность, ц/га	Перспективная урожайность, ц/га
Календула	12,3	15	15
Душица	2,8	2,35	2,8
Ромашка	4,3	4	4,3
Пустырник пятилопастный	24	30	30
Зверобой продырявленный	13	15	15
Мята перечная	14,1	17,5	17,5
Шалфей лекарственный	25,5	10	25,5
Иссоп лекарственный	35,9	20	35,9
Девясил	6	5	6
Мелисса	16	48,5	32
Барбарис	26	30	30
Боярышник	53,3	30	53,3
Бузина	54,5	45	54,5
Котовник	4,3	32,5	18,4
Лимонник	15	3	15
Многоколосник	40	100	70
Чабрец	44,42	30	44,42
Шалфей лекарственный	25,5	10	25,5
Шиповник	21	20	21
Актинидия	22,5	15	22,5
Валериана лекарственная	8,4	35	21,7
Арония	42,3	35	42,3
Чистотел	14	12	14
Черёда трехраздельная	12	15	15
Тысячелистник	6	8	8

Анализ производственных процессов на взятых предприятиях показал, что в КСУП «Минская овощная фабрика» урожайность незначительно, но ниже, чем в ЗАО «Беласептика», что можно объяснить специализацией фабрики (кроме лекарственных трав на предприятии выращиваются некоторые другие овощные культуры).

Таблица 2. Нормы расхода ЛРС для производства 1 тонн настоек на ЗАО «Беласептика», т

Наименование продукции	Плоды боярышника	Корень валерианы	Родиола розовая	Зверобой	Корень женьшеня	Цветки календулы	Крапива двельная	Пустырник	Цвет ромашки	Трава тысячелистника	Эвкалипт	Эхинацея
Боярышника настойка	0,1	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Валерианы настойка	–	0,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Женьшеня настойка	–	–	–	–	0,1	–	–	–	–	–	–	–
Зверобоя настойка	–	–	–	0,1	–	–	–	–	–	–	–	–
Календулы настойка	–	–	–	–	–	0,2	–	–	–	–	–	–
Крапивы экстракт	–	–	–	–	–	–	0,07	–	–	–	–	–
Пустырника настойка	–	–	–	–	–	–	–	0,3	–	–	–	–
Родиолы розовой экстракт	–	–	0,7	–	–	–	–	–	–	–	–	–
«Ротокан-Асепт» экстракт	–	–	–	–	–	0,2	–	–	0,4	0,2	–	–
Эвкалипта настойка	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,5	–
Эхинацеи настойка	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,05

Примечание. Разработка автора на основе [7–9].

Таблица 3. Показатели чистой прибыли на шесть лет вперед (без образования кластера)

Показатели выручки, млрд руб.	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
ЗАО «Беласептика»	4,7	9,4	14,0	18,7	23,3	28,0
КСУП «Минская овощная фабрика»	-26,2	-10,4	5,4	6,3	13,7	15,9
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов»	129,0	130,0	152,0	164,0	201,0	212,0

В ЗАО «Беласептика» уделяется пристальное внимание повышению урожайности, проводятся работы по внесению пестицидов и удобрений и, соответственно, наблюдается ее рост. Следовательно, отстающему предприятию необходимо уделить большее внимание и довести уровень урожайности до передового, кроме того, если не достигнут нормативный уровень, то спроектировать процедуру достижения данного уровня.

Нормы расхода сырья для производства ряда фитопрепаратов на ЗАО «Беласептика» представлены в табл. 2. В табл. 3 приведен результат расчета показателей чистой прибыли без образования кластера. Анализ чистой прибыли от реализации продукции на несколько лет вперед по фирмам-участникам, расчет синергетического эффекта, полученного в результате создания агрофармацевтического кластера, приведен в табл. 4.

Таблица 4. Расчет синергетического эффекта в результате образования агрофармацевтического кластера

Показатели чистой прибыли на 6 лет вперед, млрд. рублей	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
Без использования трансфертных цен						
ЗАО «Беласептика»	4,7	9,4	14,0	18,7	23,3	28,0
КСУП «Минская овощная фабрика»	-26,2	-10,4	5,4	6,3	13,7	15,9
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов»	129,0	130,0	152,0	164,0	201,0	212,0
Чистая прибыль	107,5	129,0	171,4	189,0	238,0	255,9
Синергетической эффект от совместной деятельности	10,9	13,0	17,3	19,1	24,0	25,9
С учетом использования трансфертных цен						
ЗАО «Беласептика»	7,9	9,5	19,9	28,6	39,0	51,8
КСУП «Минская овощная фабрика»	-10,0	11,3	12,1	14,1	16,9	18,3
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов»	156,3	157,7	161,9	167,3	225,2	250,9
Чистая прибыль	154,2	178,5	193,9	210,0	281,1	321,0
Синергетической эффект от совместной деятельности	15,6	18,0	19,6	21,2	28,4	32,4

Из данных табл. 4 видно, что наибольший рост синергетического эффекта наблюдается на пятом году деятельности кластера, в последующем также отмечается его повышение, но более медленными темпами. При этом отметим, что при использовании трансфертных цен предприятия получают большую величину суммарной выручки за вычетом себестоимости и выплат по кредитам.

Кроме полученного эффекта, синергетический эффект будет распространяться через:

- передачу ноу-хау (участники рынка, взаимодействуя в рамках конкретных программ, объединяют свои новейшие разработки);

- совместное использование ресурсов, что способствует экономии затрат;

- создание преимуществ при согласованности сроков отдельных проектов;

- выигрыш за счет более выгодных условий привлечения заемного капитала;

- повышение доверия потребителей конечного продукта.

Отметим, что наряду с увеличением объемов производства исследуемых предприятий возрастает эффективность их деятельности, что весьма закономерно вследствие актуальности и социальной значимости объекта их деятельности.

Вместе с тем перед фирмами стоят задачи не только повышения своей стабильности в целом по республике, но также снижения зависимости от импорта и завоевания прочных позиций на международном рынке, для решения которых предлагается создание агрофармацевтического кластера, предусматривающего получение синергетического эффекта. Вероятность появления последнего рассчитывалась с помощью распределения Бернулли, а численное выражение эффекта от объединения в кластер – с помощью метода Монте-Карло.

На основе нормального закона распределения было сгенерировано 297 экспериментов при уровне значимости 95 % и получена выборка оценок синергетического эффекта, по которой рассчитаны статистические характеристики распределения:

- $\mu(\text{SE}) = 17,86$ млрд. рублей (средняя);
- $\sigma(\text{SE}) = 5,7$ млрд. рублей (стандартное отклонение);
- $\nu(\text{SE}) = 42,6$ % (коэффициент вариации);
- $\min(\text{SE}) = 6,49$ млрд. рублей;
- $\max(\text{SE}) = 35,22$ млрд. рублей;
- медиана(SE) = 17,18 млрд. рублей

Поскольку результатом статистического моделирования является множество значений синергетического эффекта, его расщепление характеризует неопределенность SE. Степень отклонения данных наблюдений от среднего значения измеряется стандартным отклонением $\sigma(\text{SE}) = 5,7$ млрд. рублей. Коэффициент вариации, характеризующий неопределенность, обусловленную непредвиденными изменениями или неточностью прогноза входных параметров равен 32,5 %.

Ниже приведены результаты распределения прибыли и полученный синергетический эффект в формирующемся кластере. В соответствии с формулой (1) рассчитан ряд основных показателей (табл. 5).

$$i_j = \frac{(1-I)^j \exp\left(\frac{h_j - f_j}{r}\right)}{I}, \quad (1)$$

где $i = \begin{bmatrix} i_1 \\ \dots \\ i_m \end{bmatrix}$, i_j – доля участия в финансировании j -го участника ($0 \leq i_j \leq 1$);

I – общий объем инвестиционных ресурсов;

I^j – минимальный объем инвестиций для j -го участника, обеспечивающий его ликвидность;

h_j – норма доходности ресурсов;

f_j – возможный отрицательный эффект от масштаба, выражающийся в увеличении предельных издержек с чрезмерным ростом производства и количественно определяющийся как коэффициент убывания силы воздействия операционного рычага;

r – ставка дисконтирования.

Определяем значения долей распределения дополнительной прибыли между участниками кластера (табл. 5). Для метода Лагранжа значение вектора $i = (0,1; 0,04; 0,85)$, для метода пропорционального распределения $i = (0,07; 0,04; 0,89)$.

Таблица 5. Теоретический расчет денежных инвестиций предприятий-участников кластера

Предприятия	Норма доходности ресурсов, %	Минимальный объем инвестиций для j -го участника, обеспечивающий его ликвидность, млрд. рублей	Порог убывающей отдачи от масштаба производства, %	Объем инвестиций, млрд. рублей
ЗАО «Беласептика»	11,70	2,3	5,4	28,0
КСУП «Минская овощная фабрика»	4,13	0,4	1,3	15,9
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов»	5,66	1,9	0,1	301,8
Синергетической эффект от совместной деятельности	–	–	–	97,2
Итого	–	4,5	100	442,9

Значения, рассчитанные двумя разными способами (табл. 6), в целом совпадают. Оба метода дали близкие результаты, что подтверждает достоверность приема.

Таблица 6. Значение долей распределения дохода между участниками кластера

Метод расчета	ЗАО «Беласептика»	КСУП «Минская овощная фабрика»	ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов»
Метод неопределенных множителей Лагранжа	0,102	0,043	0,854
Пропорциональное распределение	0,070	0,040	0,890

Пропорциональное распределение между участниками промышленного кластера происходит без учета нормы прибыли,

эффекта операционного рычага и соотношений отраслевого баланса.

В табл. 7 приведены показатели чистой прибыли с учетом синергетического эффекта, определяемые с использованием двух разных способов – в соответствии с расчетными данными для вектора i и в случае, если инвестиции будут распределены между участниками пропорционально объему инвестиций (приведен анализ финансовых показателей предприятий).

Таблица 7. Показатели чистой прибыли с учетом синергетического эффекта за шесть лет реализации проекта, млрд. рублей

Предприятие	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	Значение дополнительного дохода за шесть лет существования агрофармацевтического кластера
1	2	3	4	5	6	7	
ЗАО «Беласептика» (без применения предложенной методики)	4,7	9,4	14	18,7	23,3	28	
ЗАО «Беласептика» (с применением предложенной методики (пропорциональное распределение дохода))	17	19,7	21,3	23,1	31	35,3	
	12,3	10,3	7,3	4,4	7,7	7,3	
ЗАО «Беласептика» (с применением предложенной методики (распределение дохода методом неопределенных множителей Лагранжа))	17,3	20	21,8	23,6	31,6	36,1	
	12,6	10,6	7,8	4,9	8,3	8,1	
КСУП «Минская овощная фабрика» (без применения предложенной методики)	-26,2	-10,4	5,4	6,3	13,7	15,9	
КСУП «Минская овощная фабрика» (с применением предложенной методики (пропорциональное распределение дохода))	-5,2	7,9	8,5	9,2	12,4	14,1	
	21	18,3	3,1	2,9	-1,3	-1,8	

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	
КСУП «Минская овощная фабрика» (с применением предложенной методики (распределение дохода методом неопределенных множителей Лагранжа))	7,3	8,5	9,2	9,9	13,3	15,2	
	33,5	18,9	3,8	3,6	-0,4	-0,7	
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» (без применением предложенной методики)	129	130	152	164	201	212	
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» (с применением предложенной методики (пропорциональное распределение дохода))	146	169	183,6	198,8	266,2	304	
	17	39	31,6	34,8	65,2	92	
ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» (с применением предложенной методики (распределение дохода методом неопределенных множителей Лагранжа))	145	167,8	182,3	197,5	264,3	301,8	
	16	37,8	30,3	33,5	63,3	89,8	
Общий эффект (пропорциональное распределение дохода)	50,3	67,6	42,1	42,2	71,5	97,5	371,2
Общий эффект (распределение дохода методом неопределенных множителей Лагранжа)	62,2	67,4	41,9	42	71,2	97,2	381,8

Данная модель позволяет повысить эффективность распределения инвестиций между участниками кластера, что выражается в получении синергетического эффекта.

Разработанные методы распределения ресурсов агрофармацевтического кластера позволяют повысить объем прибыли в результате деятельности его участников.

Отметим, что наибольший эффект получен ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» на шестом году реализации проекта в размере 92 млрд. рублей. Общий суммарный эффект по всем участникам составит 371,2 млрд. рублей.

Заклучение. Таким образом, изучение общеизвестных методов исследования показало актуальность использования имитационного моделирования, критерий оптимальности в данном случае был определен как чистая прибыль. В ходе расчетов получены оптимальные объемы производства ЛРС, а также его распределения по направлению переработки и реализации. Кроме того, созданием кластера решаются задачи не только повышения стабильности отдельных предприятий в целом по республике, но также снижения зависимости от импорта и завоевания прочных позиций на международном рынке.

Разработанная методика обеспечивает возможность расчета экономико-математической модели агрофармацевтического кластера на рынке ЛРС Республики Беларусь. Кроме того, данная методика, основывающаяся на использовании имитационного моделирования и с высокой степенью точности воспроизводящая функционирование объекта наблюдения, позволяет получить прогнозные значения синергетического эффекта в интеграционных сделках.

Список литературы

1. Карачевская, Е. В. Методика формирования оптимального ассортимента производственной программы предприятия, производящего лекарственное растительное сырье / Е. В. Карачевская // Содружество наук. Барановичи – 2011: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. молодых исследователей, Барановичи, 19–20 мая 2011 г.: в 2 ч. / Баранович. гос. ун-т; редкол.: А. В. Никишова (гл. ред.) [и др.]. – Барановичи, 2011. – Ч. 1. – С. 33–34.
2. Карачевская, Е. В. Определение размеров инновационной прибыли в сельскохозяйственных предприятиях / Е. В. Карачевская, Р. К. Ленькова // Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф., Нижний Тагил, 4–5 июня 2010 г. / Урал. гос. технич. ун-т – УПИ им. Б. Н. Ельцина, Нижнетагил. технол. ин-т (фил.); редкол.: М. М. Щербинин [и др.]. – Нижний Тагил, 2010. – С. 100–102.
3. Карачевская, Е. В. Формирование прибыли на сельскохозяйственных предприятиях, производящих лекарственное растительное сырье / Е. В. Карачевская // Проблемы экономики: сб. науч. тр. / Белорус. гос. с.-х. акад.; гл. ред.: А. М. Каган. – Минск, 2010. – Вып. 2 (11). – С. 47–54.
4. Ленькова, Р. К. Современные экономические условия производства лекарственного растительного сырья / Р. К. Ленькова, Е. В. Карачевская // Проблемы экономики: сб. науч. тр. / Белорус. гос. с.-х. акад.; гл. ред.: А. М. Каган. – Минск, 2013. – 1 (16). – С. 101–109.

5. Толстопятенко, М. А. Инновационное развитие фармацевтической промышленности на основе формирования фарма-медицинских кластеров: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. А. Толстопятенко; Гос. ун-т упр. – М., 2009. – 21 с.

6. Трофименко, А. Е. Изучение локального рынка фармацевтических услуг в стоматологии: автореф. дис. ... канд. фарм. наук: 15.00.01 / А. Е. Трофименко; Пятигорск. гос. фарм. акад. – Пятигорск, 2006. – 24 с.

7. Шишкова, И. А. Землеустройство сельскохозяйственных организаций по производству лекарственных и ароматических растений (на примере центрального федерального округа): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. А. Шишкова; Гос. ун-т по землеустройству. – М., 2008. – 190 с.

8. Шкляров, А. П. Состояние и перспективы организации лекарственного растениеводства в Беларуси / А. П. Шкляров // Научный поиск и инновационные преобразования в агропромышленном комплексе / М-во сельск. хоз-ва и продовольствия Респ. Беларусь, Белорус. гос. аграр. техн. ун-т, факультет предпринимательства и управления. – Минск: БГАТУ, 2009. – 233 с.

9. Шретер, Г. К. Лекарственные растения и растительное сырье, включенные в отечественные фармакопеи / М-во мед. пром-сти СССР; Всесоюз. науч.-исслед. ин-т лекарств. растений «ВИЛР». – М.: Медицина, 1972. – 120 с.

Информация об авторе

Карачевская Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры математического моделирования экономических систем АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. служ. (02233) 7-96-10, e-mail: e_karachevskaya@mail.ru.

" " "530820/238

" " " " " /
 " " " " " /
 " " " " " /
 0

Введение. Одним из направлений повышения эффективности функционирования логистической системы отрасли сахарного свекловодства является совершенствование макрологистической подсистемы, которое может быть достигнуто за счет использования разработанной методики выбора рациональной схемы снабжения производства и распределения готовой продукции.

Ключевым моментом в представленной методике выступает интегральная оценка функционирования подсистем снабжения и распределения на основании максимизации добавленной стоимости. Использование данной оценки способствует рационализации материальных потоков в цепи поставок (поставщик – предприятие – покупатель) и выбору на ее основе элементов макрологистической системы, что позволяет разработать детализированные планы закупок, производства и сбыта готовой продукции, осуществить выбор поставщиков и покупателей, определить допустимые цены реализации продукции и закупаемого сырья и материалов.

Повышение эффективности производства и переработки сахарной свеклы в значительной степени определяется согласованностью действий и материальных интересов сельскохозяйственных организаций и других производителей свеклы и сахарных заводов, их взаимной заинтересованностью в увеличении урожайности и повышении сахаристости свеклы, обеспечении сохранности выращенного урожая, в сокращении потерь сахара на всех стадиях технологического процесса хранения и переработки сахарной свеклы [1, 4].

Анализ источников. Информационный материал для написания статьи получен на основе изучения публикаций сотрудников Института системных исследований в АПК НАН Беларуси, программы развития сахарной промышленности, статистических сборников Республики Беларусь и других официальных периодических изданий аналитического характера.

Методы исследования. В качестве методов исследования использованы экономико-статистические и общелогические (анализ, синтез, обобщение, аналогия) методы, исследования операций, экономико-математическое моделирование.

Основная часть. Одной из основных проблем в аграрном секторе экономики является использование имеющихся ресурсов для получения наибольшего количества продукции. Что касается свеклосахарного производства, то важнейшим ресурсом, который позволит увеличить выпуск готовой продукции, является размещение сахарных заводов в центре сырьевой зоны. К тому же переработка большого количества корнеплодов сахарной свеклы требует от сахарной промышленности организации собственной сырьевой базы и специализации аграрных формирований, размещенных в сырьевой зоне сахарных заводов.

Сырьевая зона сахарного завода – это совокупность свеклосеющих организаций, являющиеся потенциальными поставщиками свеклосырья для предприятий сахарной промышленности, территориально примыкают к заводу и имеют с ним устойчивые производственно – экономические связи. Рационально сформированная сырьевая зона сахарного завода обеспечивает и производителю и переработчику сырья экономию затрат, связанных с транспортировкой свеклосырья и сахара, максимальную загруженность производственных мощностей отечественным сырьем, что наиболее актуально в условиях импортозамещения и способствует повышению эффективности деятельности предприятий сахарной промышленности и производителей свеклосырья. Это, как отмечает Е. Ю. Калиничева, достигается:

- компактностью расположения предприятий, производящих сырье;
- сокращением транспортных расходов за счет уменьшения радиуса доставки;
- повышение уровня свеклоуплотнения;
- возможностью применения интенсивных и индустриальных технологий возделывания сахарной свеклы;

– рациональным сочетанием поставок сырья непосредственно на сахарные заводы, а также через периферийные свеклоприемные пункты [3, 7].

Нахождение оптимальных вариантов сочетания маркетинговых инструментов и технологий логистики дает возможность наиболее рационально решать задачи как маркетинга, так и логистики. Так, современная тенденция ориентации производства и распределения и персонализированный маркетинг предполагает использование новейших логистических технологий в управлении информационными потоками, современных методов интегрированной логистики.

Будучи монопольным потребителем сахарной свеклы сахарная промышленность зависит от развития сельскохозяйственного производства и поддерживает самую тесную связь со свеклосеющими и семенными хозяйствами. Масштабы производства и география размещения производственных мощностей сахарной промышленности резко повышают значение сбалансированности

Исследуя сырьевой базис и производство сахара, отметим, что основной костяк данной отрасли составляют производители сахара, вокруг которых формируется сырьевая зона.

Оптимизация планирования сырьевых зон сахарных заводов предполагает выбор наилучшего соотношения между мощностями перерабатывающих предприятий и сырьевыми зонами, сокращение радиуса транспортировки сырья.

Радиус сырьевой зоны сахарного завода можно рассчитать следующим образом:

$$R = \sqrt{(M \times K_M \times D) \div Y \div K_S \div K_P \div \Pi \div 100}, \quad (1)$$

где M – суточная мощность сахарного завода по переработке свеклы, тонн;

K_M – уровень использования мощности, %;

D – оптимальная длительность сокодобывания, дней;

K_S – коэффициент свеклоуплотнения;

K_P – коэффициент распаханности земель;

$\Pi = 3,14$;

У – урожайность, ц /гектар [2, 8].

Рассчитаем фактический радиус доставки сахарной свеклы до ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат»:

$$R_{\text{расч}} = \sqrt{(12349 \times 93 \times 90) \div 439 \div 0,11 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 100 \text{ км};$$

$$R_{\text{факт}} = \sqrt{(7500 \times 93 \times 120) \div 365 \div 0,08 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 116 \text{ км}.$$

Таким образом, расчетный радиус сырьевой зоны ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» равен 100 км.

Фактический средний радиус доставки сахарной свеклы на предприятие равен 116 км.

Рассчитаем фактический радиус доставки сахарной свеклы до ОАО «Жабинковский сахарный завод»:

$$R_{\text{расч}} = \sqrt{(9500 \times 94 \times 90) \div 439 \div 0,11 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 187 \text{ км};$$

$$R_{\text{факт}} = \sqrt{(9500 \times 90 \times 120) \div 365 \div 0,08 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 212 \text{ км}.$$

Таким образом, расчетный радиус сырьевой зоны ОАО «Жабинковский сахарный завод» равен 187 км.

Фактический средний радиус доставки сахарной свеклы на предприятие равен 212 км.

Рассчитаем фактический радиус доставки сахарной свеклы до ОАО «Скидельский сахарный комбинат»:

$$R_{\text{расч}} = \sqrt{(10000 \times 80 \times 90) \div 439 \div 0,11 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 177 \text{ км};$$

$$R_{\text{факт}} = \sqrt{(10000 \times 67 \times 120) \div 365 \div 0,08 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 187 \text{ км}.$$

Таким образом, расчетный радиус сырьевой зоны ОАО «Скидельский сахарный комбинат» равен 177 км.

Фактический средний радиус доставки сахарной свеклы на предприятие равен 187 км.

Рассчитаем фактический радиус доставки сахарной свеклы до ОАО «Городейский сахарный комбинат»:

$$R_{\text{расч}} = \sqrt{(9000 \times 80 \times 90) \div 439 \div 0,11 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 168 \text{ км};$$

$$R_{\text{факт}} = \sqrt{(9000 \times 67 \times 120) \div 365 \div 0,08 \div 0,675 \div 3,14 \div 100} = 178 \text{ км.}$$

Таким образом, расчетный радиус сырьевой зоны ОАО «Городейский сахарный комбинат» равен 168 км.

Фактический средний радиус доставки сахарной свеклы на предприятие равен 178 км.

Сырьевые зоны производителей сахара нуждаются в оптимизации, так как, кроме дополнительных расходов, при перевозках снижается качество сырья, а в результате сокращается вывод сахара с 1 га посевов сахарной свеклы.

С учетом вышесказанного была разработана методика оценки эффективности функционирования логистической системы, учитывающая факторы маркетинга и логистики. Данная методика представлена на рисунке.

В соответствии с представленной на рисунке схемой методика определения эффективности функционирования логистической системы рассматривается в двух аспектах: логистическом и маркетинговом.

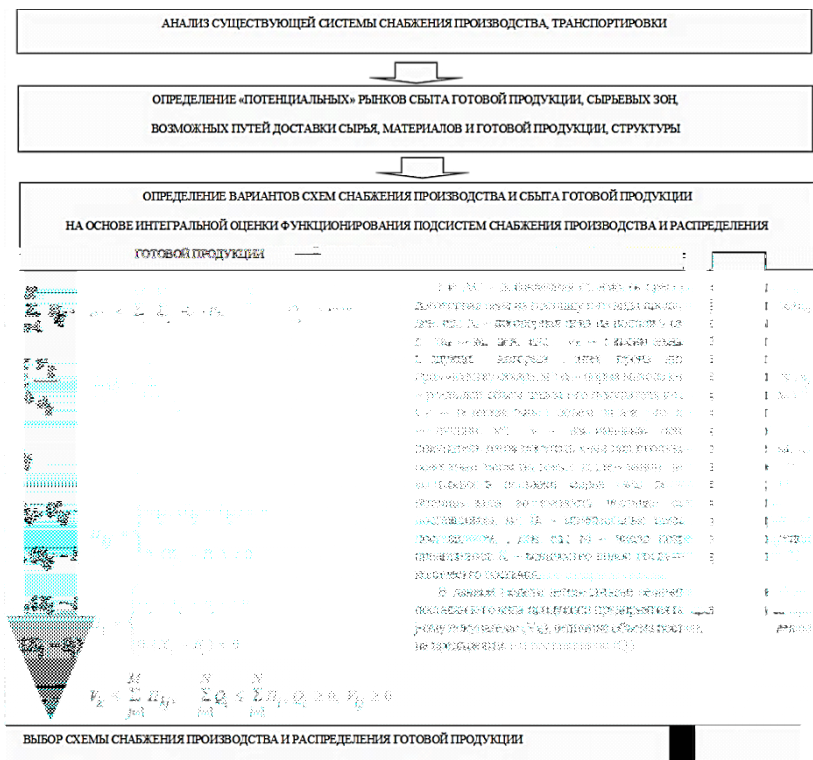


Рис. Алгоритм выбора рациональной схемы снабжения производства и распределения готовой продукции

Примечание. Рисунок составлен автором по результатам собственных исследований.

Маркетинговая составляющая методики представлена суммарным рейтингом качества обслуживания потребителей. Для его определения использованы критерии, выявленные в ходе опроса покупателей продукции предприятий отрасли сахарного свекловодства и представленные в порядке убывания их значимости: качество поставляемой продукции; сроки выполнения заявок; уровень взаимодействия с предприятием отрасли сахарного свекловодства; комплектность поставки по видовому составу

и по количеству; удобство передачи заявок; качество оформления товаросопроводительных документов [6].

Логистический аспект включает определение логистических затрат (таблица) и показателя эффективности функционирования логистической системы.

Структура логистических затрат на предприятиях отрасли сахарного свекловодства за 2012 гг., %

Показатель	Сахаросвекловодческие заводы
Затраты на содержание запасов готовой продукции	3,55
Затраты на содержание запасов сырья и материалов	6,43
Складские затраты	1,14
Информационные затраты	1,47
Затраты на организацию сбыта	6,45
Транспортные затраты	54,74
Затраты на организацию снабжения	0,71
Затраты на оплату сторонним организациям за транспортировку грузов (ЖД, автомобильный транспорт, морской и т. д.)	22,37
Затраты на оплату сторонним организациям за таможенную очистку грузов	3,14

Данные таблицы показывают, что для сахаросвекловодческих заводах характерен большой объем транспортных расходов, которые могут занимать в структуре логистических затрат отдельных организаций свыше 90 %, что связано с особенностями технологического процесса. Для предприятий отрасли сахарного свекловодства, помимо транспортных, значительными являются затраты, связанные с содержанием запасов сырья, материалов и готовой продукции, что обусловлено организационными проблемами снабжения производства и распределения готовой продукции при внутри- и межотраслевом взаимодействии.

Для взаимоувязки маркетинговой и логистической составляющих использован интегральный показатель, который отражает величину суммарного рейтинга качества обслуживания покупателей, приходящихся на единицу эффективности функциониро-

вания логистической системы предприятия отрасли сахарного свекловодства. Значение интегрального показателя для предприятий отрасли сахарного свекловодства находится в интервале от 0,056 до 0,065. Если фактическое значение данного показателя будет отличаться от представленных, то при изменениях в области логистики, негативно влияющих на деятельность предприятия, необходимо разрабатывать корректирующие мероприятия, направленные на совершенствование логистической системы, а при положительно влияющих изменениях – пересматривать плановое значение показателя.

Заключение. Таким образом, в результате анализа современных тенденций формирования и функционирования каналов распределения сырья отрасли сахарного свекловодства, было установлено следующее.

Взаимосвязь перерабатывающих предприятий и свекловодческих хозяйств.

В результате большого фактического радиуса доставки сахарной свеклы заводам по переработке сахара, теряется качество сырья, следовательно, снижается выход готовой продукции.

Был проведен расчет перспективного радиуса доставки сахарной свеклы, в результате которого снижаются затраты на транспортировку.

Список литературы

1. Гусаков, В. Г. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса / Книга 2. Под редакцией В. Г. Гусакова. – Мн. – 2007. – 702 с.
2. Дейнека, М. Ф. Экономическое обоснование и внедрение новых технологий при производстве сахара / Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов VII междунар. науч.-практич. конф., УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 18 октября 2013 г.: в 2 ч. Ч.2 / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2013. – С. 106–108.
3. Калиничева, Е. Ю. Формирование конкурентоспособного свекло-сахарного подкомплекса: дис...докт. экон. наук. / Е. Ю. Калиничева. – Орел, 2010. – 413 с.
4. Механизмы конкурентоспособного развития АПК Беларуси в условиях функционирования ЕЭП и ЕврАзЭС: монография / В. Г. Гусаков [и др.] ; рец.: А. С. Сайганов, Г. И. Гануш ; Национальная академия наук Беларуси, Ин-

ститут системных исследований в АПК. – Минск: Беларуская навука, 2014. – 277 с.

5. Статистический сборник «Сельское хозяйство Республики Беларусь», Министерство статистики и анализа РБ.- Минск, 2013. – 353с.

6. Сырьевые зоны сахарных заводов и их оптимизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://agrofak.com/vostruxin-saxarnaya-svekla/razvitie-fabrichnogo-svekloseyaniya/syrevye-zony.html>. – Дата доступа: 18.10.2016г.

7. Уваров, Д. В. Оптимизация сырьевого обеспечения сахарных заводов / М. Н. Уварова, Д. В. Уваров //Сахарная свекла. – 2012. – №9. – С.45–48.

8. Формирование сырьевых зон сахарных заводов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/> – Дата доступа: 18.10.2016г.

Информация об авторе

Кокиц Елена Валерьевна – ассистент кафедры управления учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. 8(029)5437388, e-mail: lena.kokits@mail.ru

" " "4808204238" 0

**ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ
УСТОЙЧИВОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ
РАЙОНОВ БЕЛАРУСИ**

А. В. КОЛМЫКОВ, кандидат экономических наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**THE MAIN FACTORS CONTRIBUTING TO SUSTAINABLE
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL
ADMINISTRATIVE DISTRICTS OF BELARUS**

A. V. KOLMYKOV, PhD, Associate Professor
Belarusian State Agricultural Academy

The article examines the main factors that contribute to sustainable socio-economic development of rural administrative districts. We have shown the essence, content and impact of factors on the stability of regions development. We have presented a conceptual diagram of a group of factors determining the socio-economic development of rural administrative districts of Belarus.

Введение. Одним из инновационного развития народного хозяйства в Беларуси является социально-экономических преобразований сельских административных районов predetermined необходимостью обеспечения продовольственной безопасности страны, социальной защиты сельских жителей, активизации предпринимательского фактора экономического роста, которые являются одним из основных условий развития общества, его экономического и социального благополучия [1]. Важную роль

в решении этих задач призвано сыграть достижение устойчивого социально-экономического развития сельских административных районов. При этом необходимо определить основные факторы, обуславливающие устойчивость социально-экономического развития сельских административных районов Беларуси.

Анализ источников. Исследованием влияния различных факторов на развитие сельских территорий занимались В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, Г. В. Миренкова, И. Н. Миренкова, Т. Ж. Ташмагамбетов, Д. В. Борисов, В. М. Баутин, М. Кемел, П. В. Чепурных, А. В. Мерзлов, А. П. Антипов, В. И. Лексин, А. Н. Швецов, Р. Ахметов, Ш. Кантарбаева, А. Н. Лукьянова, А. Зубкова и другие авторы. Однако в этих работах не акцентируется внимание на факторах, влияющих на устойчивое социально-экономическое развития сельского административного района.

Поэтому целью данной работы является исследование факторов, обуславливающих устойчивое социально-экономическое развитие сельского административного района в рыночных условиях хозяйствования.

Методы исследования. Информационной базой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, разработки научно-исследовательских и учебных учреждений, нормативные акты законодательных и исполнительных органов, статистическая информация о состоянии агропромышленного комплекса, личные исследования автора.

При проведении исследований использовались диалектический, абстрактно-логический, исторический, анализа и синтеза, индукции, дедукции, исторической аналогии, статистический и другие научные методы.

Основная часть. Изучение специальной литературы [1–3, 5–8], анализ работ названных выше авторов, а также результаты наших исследований функционирования существующих сельских административных районов, расположенных в различных регионах республики позволили построить систему факторов, определяющих устойчивое социально-экономическое развитие

сельских административных районов и оценить степень воздействия на ее. Исходя из специфики факторов вся их совокупность нами распределена по 8 группам (рисунок):



Рис. Факторы, обуславливающие устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов

Следует подчеркнуть, что каждый из приведенных факторов влияет на устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов не разрозненно, а в сочетании с другими, действующими нередко в противоположных направлениях.

По данным наших исследований установлено, что влияние различных факторов на устойчивое социально-экономическое

развитие сельских административных районов проявляется в увеличении или уменьшении затрат в расчете на единицу земельной площади или производимой продукции. Факторы, увеличивающие удельные затраты производства, ограничивают устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов и, наоборот, уменьшающие способствуют его росту.

Нами установлено, что устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов во многом предопределяет оптимизация размеров землепользования сельскохозяйственных организаций и их сельских населенных пунктов по числу жителей.

Как показывают наши исследования, природные факторы предопределяют развитие сельских административных районов, обуславливают его специализацию производства, сельскохозяйственную освоенность территории, расселение, размеры и размещение сельскохозяйственных организаций.

Так, рельеф местности оказывает существенное влияние на почвенный покров и плодородие земель. Разнообразие форм поверхности сопровождается различием природных и климатических условий. Поэтому различие отдельных районов по рельефу местности, плодородию земель, степени заселенности и расчлененности территории гидрографической сетью обуславливают различную сельскохозяйственную освоенность, распаханность земель, размеры контуров угодий и различное расселение. Это приводит к различию размеров сельских населенных пунктов, землепользования сельскохозяйственных организаций, их специализации и показателей производства.

Выполненные исследования позволяют сделать вывод, что значительное влияние на устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов размеры и конфигурация территории землепользования сельскохозяйственных организаций, места размещения их центральных усадеб. Так, проведенные нами расчеты показывают, что при изменении конфигурации землепользования сельскохозяйственных организаций (от квадрата, до прямоугольника с соотношением сто-

рон 1:4) и смещении центральной усадьбы с центра землепользования на его периферию размеры территории хозяйств уменьшаются в 1,6 раза.

Исследования показали, что значительное влияние на устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов оказывают сельскохозяйственная освоенность и распаханность территории. Нами установлено, что с повышением освоенности территории с 60 до 90 % размеры общей территории сельскохозяйственных организаций увеличиваются в 1,3 раза.

Различие природных, территориальных, организационно-экономических факторов отдельных областей обуславливает устойчивое социально-экономическое развитие их сельских административных районов.

Проведенные исследования по материалам Государственного земельного кадастра республики показали, что сельские административные районы Витебской области характеризуются (по сравнению со средними показателями по республике) наиболее высокой степенью заселенности (9,7 %), низкой сельскохозяйственной освоенностью (79,1 %), распаханностью земель (45,4 %), высокой обводненностью территории (4,1 %) и заболоченностью (3,5 %), мелкой контурностью пашни (средняя длина гона 377 м), высоким удельным сопротивлением почвы (55 кПа), большими фактическими (6,2 км) и эквивалентными (8,0 км) средними расстояниями от центральных усадеб до обслуживаемых земель, а также большими фактическими (4,8 км) и эквивалентными (6,4 км) средними расстояниями от центров производственных подразделений до обслуживаемых территорий, небольшими размерами землепользования сельскохозяйственных организаций (5106 га).

Как следствие этого, сельские административные районы Витебской области характеризуются более низкими значениями экономических показателей социально-экономического развития: номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства – 3866,7 тыс. рублей, произведено продукция сельского хозяйства в расчете на сельского жи-

теля – 78,26 млн. рублей/чел., производительность труда в сельском хозяйстве на одного работника – 322780 тыс. рублей, экспорт сельскохозяйственной продукции в расчете на 1 сельского жителя – 1,692 тыс. долларов США/чел., инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве в расчете 1 сельского жителя – 7,674 млн. рублей/чел., чистая прибыль в сельском хозяйстве в расчете на 1 сельского жителя – 0,55 млн. рублей/чел., рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг – 0,9 %, рентабельность продаж – 0,8 %.

В то же время сельскохозяйственные районы Гродненской области, функционируют в наиболее благоприятных природных, территориальных и организационно-экономических условиях, имеют более крупные размеры землепользования. Средний размер хозяйства по Гродненской области – 6532 га сельскохозяйственных угодий, что соответственно на 28 % крупнее, чем в Витебской области. При этом экономические показатели устойчивого социально-экономического развития в Гродненской области наиболее высокие: номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства – 4581,4 тыс. рублей, произведено продукция сельского хозяйства в расчете на сельского жителя – 60,35 млн. рублей/чел., производительность труда в сельском хозяйстве на одного работника – 289947 тыс. рублей, экспорт сельскохозяйственной продукции в расчете на 1 сельского жителя – 2,957 тыс. долларов США/чел., инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве в расчете 1 сельского жителя – 7,767 млн. рублей/чел., чистая прибыль в сельском хозяйстве в расчете на 1 сельского жителя – 3,94 млн. рублей/чел., рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг – 11,2 %, рентабельность продаж – 9,1 %.

В ходе исследований установлено, что значительное влияние на социально-экономическое развитие сельских административных районов оказывают факторы инфраструктурного обеспечения. Так, наличие и состояние внутрихозяйственных и межхозяйственных дорог определяют транспортную доступность зе-

мельных массивов относительно хозяйственных центров и центральной усадьбы сельскохозяйственной организации.

Установлено, что существенное влияние на развитие сельских административных районов оказывает расселенческий фактор. Так, мелкопоселковому расселению сопутствуют недостаточное обеспеченность населения культурно-бытовыми объектами, учреждениями образования и здравоохранения, низкий уровень благоустройства и инженерного оборудования их территории.

С укрупнением размеров населенных пунктов (хозяйственных центров) по численности населения сокращаются удельные затраты в расчете на жителя на их строительство, эксплуатацию, инженерное оборудование и благоустройства, что в целом способствует социально-экономическому развитию сельских административных районов.

Анализ показывает, что среди социально-кадровых факторов, влияющих на социально-экономическое развитие сельских административных районов, важное место занимает наличие и уровень квалификации специалистов (таблица).

Обеспеченность главными специалистами сельскохозяйственных организаций

Область	Наличие специалистов, чел.	В том числе имеют образование			
		высшее	удельный вес, %	среднее специальное	удельный вес, %
Брестская	1518	1110	73	384	25
Витебская	1486	867	58	573	39
Гомельская	1264	782	62	481	38
Гродненская	1271	949	75	259	21
Минская	2060	1442	70	592	29
Могилевская	1053	653	62	377	36
В целом по республике	8652	5803	67	2666	31

По данным Главного управления экономики Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, в 2014 г. в сельскохозяйственных организациях главные специа-

листы с высшим образованием составляли 67 %, со среднеспециальным – 31 %. Лучшее кадровое обеспечение имеют Гродненская и Брестская области, где работники с высшим образованием составляют 75 и 73 %, со среднеспециальным – 21 и 25 %.

Более низкое кадровое обеспечение в Витебской области, где главные специалисты с высшим образованием составляют 58 %, а со среднеспециальным – 39 %. Наиболее лучшее кадровое обеспечение имеют более социально-экономически развитые сельскохозяйственные районы Гродненской и Брестской областей. Соответственно более социально-экономически отсталые сельскохозяйственные районы находятся в Витебской области, где кадровое обеспечение хуже, чем в среднем по республике.

Существенное влияние на социально-экономическое развитие сельских административных районов оказывают общая численность, демографический состав и доля трудоспособного населения, так как от них напрямую зависит размер трудовых ресурсов хозяйств.

Экологические факторы определяют условия жизни, труда и быта сельского населения. Наиболее значимым экологическим фактором, обуславливающим устойчивое социально-экономическое развитие сельских административных районов является экологизация хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций.

Исследования показывают, что экологическая стабильность и устойчивость территорий сельских административных районов снижается при повышении сельскохозяйственной освоенности земель, распашке и интенсивном использовании угодий, проведении мелиоративных и культурнотехнических работ, застройке территории. Поэтому, прежде всего, необходимо создать экологически устойчивый агроландшафт, включающий в себя оптимальное сочетание различных видов угодий и режимов интенсивности их использования.

Заключение. Обобщая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Социально-экономическая устойчивость сельских административных районов как кластерных организаций обуславливается совокупностью природных, территориальных, организационно-экономических, технико-технологических, расселенческих, коммуникационно-инфраструктурных, социально-кадровых факторов как способствующих социально-экономической устойчивости сельских административных районов, так и сдерживающих их рост.

2. Факторы, влияющие на увеличение удельных затрат производства, ограничивают развитие сельских административных районов, и наоборот, факторы, уменьшающие удельные затраты, способствуют устойчивому социально-экономическому развитию сельских административных районов как кластерных организаций.

Список литературы

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Беларуси на 2016–2020 годы. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.mshp.minsk.by>. – Дата доступа: 18.05.2016.

2. Гусаков, В. Г. Стратегия устойчивого развития сельских территорий / В. Г. Гусаков // Известия нац. акад. наук. Сер. Аграрных наук. – 2011. – №2. – С. 5–12.

3. Каган, А.М. Формирование оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций Беларуси: монография /А. М. Каган, А. В. Колмыков. 2010. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси. – 192 с.

4. Лексин, В. И. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. И. Лексин, А. Н. Швецов. – М.: Эдиториал УРСС, 2003 – 368 с.

5. Миренкова, И. Н. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика: автореф. дис. ...док. экон. наук: 08.00.05 / И. Н. Миренкова; Рос. сельхоз. акад. – Воронеж, 2011. – 50 с.

6. Миренкова, Г. В. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика. Монография / Г. В. Миренкова. – Горки, БГСХА, 2011. – 198 с.

7. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2004. – 202 с.

8. Чепурных, П. В. Устойчивое развитие сельской местности в России. Концепция и рекомендации / П. В. Чепурных, А. В. Мерзлов, А. П. Антипов; под ред. П. В. Чепурных. – Иркутск: Изд-во ИГ СОРАП, 2000. – 82 с.

Информация об авторе.

Колмыков Алексей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. моб. 80291968563, e-mail: Alex_2704@mail.ru

" " "530830#238" 0

ющей промышленности, модернизацию существующего производства и формирование сырьевых зон.

Итогом ее реализации стало увеличение мощностей по переработке маслосемян до 1,5 млн. тонн, создание крупных современных предприятий, обеспечивающих выход масла до 43 %, а также осуществляющих рафинацию и дезодорацию масел, розлив в потребительскую тару. Отходы производства в виде шротов и жмыха поставляются на внутренний рынок как незаменимое белковое сырье.

Анализ источников. Теоретической основой работы стали исследования отечественных и зарубежных авторов по данной теме, опубликованные в печатных и электронных научных изданиях. Источниками информации стали нормативно-законодательные акты Республики Беларусь [2, 4, 5], официальные статистические материалы [1], информация концерна «Белгоспищепром» [3].

Методы исследования. В качестве методов исследования применялись общенаучные и частные методы: анализ, синтез, обобщение, индукция и дедукция, конкретный и абстрактный.

Масложирное производство в Республике Беларусь в 2010 году достигло уровня 2010 года. В 2010 году в Беларуси собрано около 1,5 млн. тонн маслосемян.

В 2010 году в Беларуси было переработано маслосемян на переработке семян маслосемян 1458,8 тыс. тонн, что составляет 990 тыс. тонн в год. В 2010 году в Беларуси было переработано общей мощностью 400 тыс. тонн маслосемян. В числе организаций хлебопродуктов – 200 тыс. тонн. Производственные мощности позволяют высокоэффективно перерабатывать один миллион тонн маслосемян в год и производить около 400 тыс. тонн масла и около 600 тыс. тонн шрота (жмыха).

представлена «Гомельский завод», ОАО «Гомельский жи-
рорафинажный завод растительных масел»
«Гомельский комбинат». Производимая
продукция: маргарин, майонезы, кетчупы, бутилированное
масло, мыло хозяйственное, кондитерские жиры для
использования в других предприятиях. Производ-
ственные мощности перерабатывающих предприятий поз-
воляют полностью обеспечить потребность внутреннего рынка
республики в маргарине, майонезе, хозяйственном и туалетном
мыле. Однако данный потенциал используется не в полной ме-
ре. Основными причинами являются: недостаток растительного
масла собственного производства, значительный износ техноло-
гического оборудования и неравные условия конкурентоспособ-
ности производимой продукции в сравнении с импортными ана-
логами [3].

Динамика развития масложировой отрасли Республики Бела-
русь за последние годы не является положительной. Современ-
ный уровень производства масложировой продукции не позво-
ляет обеспечить необходимый объем ее потребления в соответ-
ствии с рекомендуемыми нормами. Доля импорта в общем объ-
еме потребления составляет по растительному маслу 97,4 %, по
маргариновой продукции 28,2 %, по майонезам 45,5 %. Для
дальнейшего эффективного развития масложирового подком-
плекса Беларуси необходимы значительные преобразования (в
том числе и организационного характера) маслодобывающей и
маслоперерабатывающей сфер.

В современных условиях повышение эффективности функ-
ционирования данной отрасли в Республике Беларусь и ее даль-
нейшее развитие может быть обеспечено за счет создания мас-
ложирового холдинга, позволяющего участникам объединить
ресурсы и интересы всех звеньев технологической цепи произ-
водства и переработки масличных культур, сбыта масложировой
продукции и государства. Государственно-частное партнерство
в этой сфере может стать основополагающим фактором ее раз-
вития [2].

Цель создания холдинга – обеспечить эффективное инновационное развитие масложировой отрасли Республики Беларусь, увеличить объемы производства растительного масла, белковых кормов и других видов масложировой продукции, что позволит в значительной степени удовлетворить внутренний спрос на нее, а также оптимизировать объемы импорта и экспорта в отрасли.

Необходимость создания холдинга обусловлена следующими объективными причинами:

1. Современными тенденциями развития мирового рынка масличных культур и продуктов их переработки. В настоящее время бурно развивается мировой рынок маслосемян и продуктов их переработки, что обусловлено постоянно растущим спросом на пищевые и технические растительные масла, жмыхи и шроты.

2. Сложившимися особенностями функционирования масложирового подкомплекса в республике, связанными с необходимостью повышения эффективности его функционирования для обеспечения потребностей внутреннего рынка и повышения конкурентоспособности на внешних рынках, а также оптимизации мощностей маслоперерабатывающей сферы.

3. Необходимостью создания мощной сырьевой базы на основе внедрения современных технологических схем выращивания масличных культур и инвестирования части прибыли, полученной от реализации масла рапсового и продуктов его переработки, в наращивание производства маслосемян рапса.

4. Существующим мировым опытом эффективной деятельности кооперативно-интеграционных структур на основе добровольного объединения и сотрудничества юридических лиц различных организационно-правовых форм и форм собственности с сохранением их экономического и правового статуса.

Сегодня во всем мире, а также в ближнем зарубежье (Российская Федерация), уже созданы и быстро укрупняются масложировые компании, которые доминируют на внутренних рынках и успешно продвигаются на зарубежные. Крупные предприятия объединяются в холдинги, создаются группы компаний.

5. Несогласованность деятельности масложировых предприятий и, как следствие, несовершенство системы управления отраслью в целом.

6. Отсутствие на внешних рынках конкурентоспособной масложировой продукции, производимой отечественными предприятиями.

Для этого на первом этапе необходимо создание управляющей компании – коммерческой организации, в организационно-правовой форме унитарного предприятия, которая в согласованном объеме будет оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), по одному из оснований [5]:

1) управления собственностью через владение 25 процентами и более простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) участников холдинга (дочерних компаний холдинга), по организациям, входящим в состав концерна «Белгоспищепром»;

2) заключения договора о передаче участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга), в определенном объеме отдельных полномочий на управление Управляющей компании, в соответствии с которым ею приобретаются права на частичное управление деятельностью участников холдинга (далее – иной договор), по организациям частной формы собственности.

Ее учреждение позволит избежать возникновения ситуации, когда головное предприятие, наделенное полномочиями на ведение дел объединения, при осуществлении управления совместной деятельностью руководствуется в первую очередь собственными интересами.

Предполагаемые участники холдинга – предприятия масложировой отрасли республики, вырабатывающие растительное масло и производящие масложировую продукцию:

1. ОАО «Минский маргариновый завод».
2. ОАО «Гомельский жировой комбинат».
3. ОАО «Бобруйский завод растительных масел».
4. СЗАО «Гродненский масложировой комбинат».
5. ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод».
6. СООО «Ойл-Фуд».

7. ООО «Агропродукт» (г. Брест).
8. ООО «ГродноАгроинвест».
9. ЗАО «Облрапсагросервис».
10. Производители сырья (сельскохозяйственные организации), которые будут привлекаться к работе холдинга на основе договоров о совместной деятельности.

Преимущества создания холдинга, за счет которых возникает экономический эффект:

- управление общими финансовыми потоками и проведение совместной инвестиционной политики;
- согласованность в общих действиях участников единой технологической цепи и возможность их ориентирования на достижение общей цели;
- повышение эффективности управляемости деятельностью всех участников;
- возможность формирования централизованного фонда за счет отчислений из чистой прибыли участников холдинга, денежные средства из которого будут направляться на финансирование капитальных вложений производственного назначения, опытно-конструкторских работ и т.д.;
- диверсификация производства;
- оптимизация налогообложения в технологической цепи;
- возможность применения трансфертных (внутрифирменных цен), в т. ч. сформированных на уровне фактической себестоимости;
- снижение транзакционных издержек (а именно: мониторинга, заключения контрактов, поиска информации, ведения переговоров);
- увеличение возможностей для развития внешнеэкономической деятельности (в т.ч. за счет привлечения в холдинг иностранных партнеров). Развитие совместного предпринимательства обеспечит поступление новых технологий производства и управления, новые рынки ресурсов и сбыта продукции;
- повышение инвестиционной привлекательности структуры, во главе которой находится коммерческая организация, для потенциальных (особенно зарубежных) инвесторов;

Список литературы

1. Беларусь в цифрах. Статистический сборник. Минск, 2016 г. [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 15.10.2016.
2. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mshp.minsk.by/programms/>. – Дата доступа: 18.10.2016.
3. Масложировая отрасль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bgp.by/ru/fat-and-oil-ru/>. – Дата доступа: 21.10.2016.
4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2004. – 202 с.
5. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=P30900660> – Дата доступа: 18.10.2016.

Информация об авторе

Кольчевская Ольга Павловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. моб. 8 (044) 7860799

" " "31.10.2016 0

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МОЛОЧНО-ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Р. К. ЛЕНЬКОВА, доктор экономических наук, профессор
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF THE DAIRY-PROCESSING INDUSTRY

R. K. LENKOVA, Doctor of Economics, Professor
Belarusian State Agricultural Academy

	"	"	"	"	"	
					/	<i>Competitiveness a multilateral economic category, which can be seen at several levels.</i>
	"	"	"	"	/	
"	"	"	"	0		<i>The article provides formulas for determining the competitiveness of the goods of several methods.</i>
					/	
"	"	"	"	0		<i>The technique for calculating the competitiveness of milk for example Mstislavsky branch for JSC Uajnk" f e</i>
					"	
"	"	"	"	"	"	
				0		

Введение. Производственная деятельность любого предприятия в современных условиях, в том числе и молочной отрасли, зависит от того, насколько успешно решаются проблемы, связанные с конкурентностью выпускаемой продукции. Только решить эту проблему, предприятие сможет эффективно функционировать и развиваться в рыночной среде.

Анализ источников. Ряд вопросов, связанных с оценкой конкурентоспособности предприятий молочно-перерабатывающей промышленности нашли отражение в трудах отечественных ученых: В. Г. Гусакова, И. А. Горевой, Е. В. Соколовской, Ф. И. Субоча и др. [3, 6–8].

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

Основная часть. Современный уровень развития перерабатывающей промышленности предъявляет новые требования к определению конкурентоспособности продукции и, следовательно, отрасли в целом. Динамичное развитие технологических процессов сокращает жизненные циклы всех видов продукции. В связи с этим необходимо постоянно вводить такие виды продукции в производство, которые были бы конкурентоспособными на потребительском рынке и при этом повышали конкурентоспособность отрасли. Очевидно, что чем шире набор конкурентных преимуществ и выше их качественные характеристики, тем более благоприятные предпосылки для успешной деятельности на мировом рынке.

Конкурентоспособность – это многосторонняя экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях: конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевая, страновая. Между всеми этими уровнями существует достаточно тесная внутренняя и внешняя взаимозависимость. Страновая и отраслевая конкурентоспособность в конечном итоге зависят от возможностей конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар, потребительские, ценовые и качественные характеристики которого (в сравнении с товарами-аналогами) определяют его успех как на внутреннем, так и на внешнем рынке [1].

Следует различать понятия конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предприятия. По мнению Т. Г. Филосовой, конкурентоспособность предприятия можно определить, как относительную характеристику, отражающую отличие процесса развития данного продуцента от конкурента как по степени удовлетворения своими товарами (услугами) потребности потребителей, так и по эффективности производственной деятельности [1].

Анализ конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемого товара с параметрами базы сравнения. За базу сравнения может быть принята потребность покупателей или образец. Образцом, как правило, является аналогичный товар, который имеет максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта. В случае, когда за базу сравнения принимают потребность, расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$g_i = \frac{P_i}{P_{in}} \times 100 \%, \quad (1)$$

где g_i – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

i – величина i -го параметра для анализируемой продукции;

in – величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью;

n – количество анализируемых параметров [2].

В случае принятия за базу сравнения образца, в знаменателе дроби проставляется величина i -го параметра для товара, принятого за образец.

В случае, когда параметры товара не имеют физической меры, для анализа их характеристик применяют методы балльных оценок.

Описанный выше метод "+" позволяет только констатировать факт необходимости повышения или снижения параметров товара для повышения конкурентоспособности, но не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

На применении групповых, обобщенных и интегральных показателей основывается "I" метод. При этом расчет группового показателя по техническим параметрам производится по формуле:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n g_i L_i, \quad (2)$$

где I_{mn} – групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам;

g_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му техническому параметру;

L_i – весомость i -го параметра в общем наборе технических параметров, характеризующих потребность;

n – число параметров, участвующих в оценке.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n L_i g_i}{\sum_{i=1}^n L_i}, \quad (3)$$

где $\sum_{i=1}^n L_i$ – полные затраты потребителя соответственно по оцениваемой продукции и образцу.

Полные затраты потребителя включают одновременные затраты на приобретение товара ($\sum_{i=1}^n L_i$) и средние суммарные затраты на эксплуатацию товара:

$$= e + \sum_{i=1}^T L_i, \quad (4)$$

где T – срок службы; i – год по порядку.

" метод позволяет выразить способность товара конкурировать в определенных условиях рынка через комплексный количественный показатель – коэффициент конкурентоспособности:

$$K_j = \sum_{i=1}^n L_i \times \left(\frac{P_{ij}}{P_{in}} \right)^{\beta_i}, \quad (5)$$

где $i = 1 \dots n$ – число параметров продукции, участвующих в оценке;

$j = 1 \dots n$ – виды продукции;

L_i – коэффициент важности (значимости) по сравнению с остальными, существенными параметрами продукции;

P_{ij} – конкурентоспособное значение i -го параметра для j -ой продукции;

P_{in} – желаемое значение i -го параметра, которое позволяет полностью удовлетворить потребность показателя;

$\beta_i = +1$, если увеличение значения параметра P_{ij} способствует росту конкурентоспособности продукции (например, надежности, производительности изделия и так далее);

$\beta_i = -1$, если увеличение значения параметра P_{ij} приводит к снижению конкурентоспособности продукции (например, вес, габарит, цена и другое) [2].

Таким образом, при помощи цифр можно дать характеристику конкурентоспособности одного товара по отношению к другим. По результатам сравнения одним из трех описанных методов можно дать одно из следующих заключений:

- товар конкурентоспособен на данном рынке в сравниваемом классе изделий;
- товар обладает низкой конкурентоспособностью на данном рынке в сравниваемом классе изделий;
- товар полностью неконкурентоспособен на данном рынке в сравниваемом классе изделий.

Вывод о конкурентоспособности дополняется заключениями о преимуществе и недостатке оцениваемого товара по сравнению с аналогичными, а также предложениями мер, необходимых для принятия с целью улучшения положения товара на рынке [2].

По результатам оценки конкурентоспособности товара можно принять следующие решения:

- изменить состав и структуру применяемых материалов, комплектующих изделий или конструкции товара;
- изменить порядок проектирования товара;
- изменить технологию изготовления товара, методы испытания, систему контроля качества изготовления, хранение, упаковку, транспортировку, монтаж;

- изменить цены на товар, цены на услуги, на обслуживание и ремонту, цены на запасные части;
- изменить порядок реализации товара на рынке;
- изменить структуру и размер инвестиций в разработку, производство и сбыт товаров.

Определение факторов конкурентоспособности как на внешнем, так и на внутреннем рынке очень важно для того, чтобы выявить пути её повышения.

Факторы конкурентоспособности — это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности товара. Факторы могут изменять конкурентоспособность в сторону повышения и в сторону уменьшения [2].

Определение конкурентоспособности страны очень важно при выходе национальных товаров на внешний рынок. Поэтому существует отдельная классификация для факторов конкурентоспособности именно стран. Это динамика экономики, промышленная эффективность, динамика рынка, финансовая динамика, человеческие ресурсы, государственное вмешательство, национальные ресурсы, ориентация на внешний рынок, инвестиционная ориентация, социально-экономический консенсус и стабильность [4].

Существует более обобщённая классификация факторов, влияющих на конкурентоспособность товаров (в том числе на внешнем рынке):

1) Фактор времени (проявляется через принцип «сегодняшний рубль дороже завтрашнего»).

2) Фактор качества товаров, который проявляется не только в улучшении показателей качества, но и в увеличении годовой производительности (полезного эффекта) товара и росте затрат на эксплуатацию и ремонт.

3) Фактор масштаба (объёма) производства товара. За счет роста масштаба производства можно снизить себестоимость продукции и повысить ее качество.

4) Фактор новизны товара. Обеспечение конкурентоспособности осуществляется исходя из удовлетворения новых потребностей человека или удовлетворения уже существующих потребностей принципиально другим способом. Фактор условий эксплуатации товара. При прочих равных условиях более конкурентоспособным товаром будет тот, у которого лучшие эксплуатационные свойства.

5) Фактор ценообразования. Правильно установленная цена, разумная ценовая тактика, обоснованная ценовая стратегия составляют необходимые компоненты успешной деятельности любого предприятия.

6) Рыночный фактор. Характеризуется следующими критериями: тип рынка, емкость, стабильность и перспективность, подготовленность рынка.

7) Сбытовой фактор. Характеризуется рекламным обеспечением, транспортабельностью товара и надежностью поставки.

8) Сервисный фактор. Действует на стадии предпродажного и послепродажного обслуживания [2].

Подводя итог, можно однозначно отметить, что конкурентоспособность товара является одним из определяющих показателей при выходе на внешний рынок, как и при работе на внутреннем. Поэтому понимание самой сути конкурентоспособности является важным для специалиста. Нужно не просто знать о существовании такого аспекта, но и уметь правильно рассчитать показатели конкурентоспособности для выявления её существующего уровня и поиска путей её повышения. Для этого существуют определённые методы (дифференциальный, комплексный, смешанный), каждый из которых обладает своим набором формул и подходов.

Результаты расчетов показателей конкурентоспособности рассмотрим на примере предприятия филиал «Мстиславский» ОАО «Савушкин продукт». Проведем оценку конкурентоспособности молока с массовой долей жира 3,4 % в упаковке емкостью 1 литр двух производителей филиал «Мстиславский» ОАО «Савушкин продукт», взяв за эталон молоко производителя ОАО «Савушкин продукт» бренд Брест–Литовск. Это позволит

сравнить эти предприятия, выявить недостатки и достоинства каждого и усовершенствовать ассортимент продукции предприятия. В табл. 1 представлен учет мнений экспертов при проведении оценки конкурентоспособности продукции.

Таблица 1. Учет мнений экспертов по сопоставительным параметрам при проведении оценки конкурентоспособности продукта

Эксперты	Распределение баллов по параметрам				Всего баллов
	Вкус	Упаковка	Срок хранения	Качество	
1	2	3	4	5	6
1	40	10	10	40	100
2	10	30	15	45	100
3	25	30	25	20	100
4	15	15	45	45	100
5	30	15	25	30	100
6	35	40	10	15	100
7	10	30	30	30	100
8	45	10	15	30	100
9	40	10	25	25	100
10	15	15	40	50	100
11	50	5	20	25	100
12	30	20	10	40	100
13	25	25	25	25	100
14	20	20	30	30	100
15	40	15	20	25	100
Σ	420	290	345	485	-
Среднее значение	28	19,3	23	32,3	-

В табл. 2 представлены значения основных параметров по товарам.

Таблица 2. Основные параметры товаров, оцениваемые экспертами

Параметры	Значения параметров	
	Филиал «Мстиславский» ОАО «Савушкин продукт» (конкурент)	ОАО «Савушкин продукт» бренд «Брест–Литовск (эталон)
Жирность, %	3,4	3,4
Срок хранения, дней	5	15
Цена продажи, рублей	6500	9800
Вкус	9	8
Упаковка	4	10
Качество	7	7

Исходя из данных, отображенных в табл. 2 можно сделать вывод о том, что молоко филиала «Мстиславский» ОАО «Савушкин продукт» значительно уступает конкуренту по таким параметрам, как срок хранения и упаковка, но значительно превосходит товар конкурента по цене.

Группировка основных параметров представлена в табл. 3.

Таблица 3. Группировка основных параметров оценки конкурентоспособности продукта

Параметры	Название	Удельный вес, %
Сопоставительные	Срок хранения	22,4
	Качество	31,5
	Вкус	27,3
	Упаковка	18,8
Итого		100

Удельный вес по каждому сопоставительному параметру определяется путем соотношения суммы баллов по параметру к общей сумме баллов всех параметров. Наибольший удельные вес в из сопоставительных параметров занимают качество и вкус молоко, 31,5 и 27,3 % соответственно.

В табл. 4 приведены расчеты основных индексов товаров.

Таблица 4. Расчет показателей оценки конкурентоспособности продукта

Параметры	Удовлетворение потребности						
	Вес	Значение параметра товара		Единичный индекс		Взвешенная оценка	
		ОАО «Савушкин продукт» бренд Брест–Литовск	Филиал «Мстиславский»	ОАО «Савушкин продукт» бренд Брест–Литовск	Филиал «Мстиславский»	ОАО «Савушкин продукт» бренд Брест–Литовск	Филиал «Мстиславский»
Сопоставительные:							
Упаковка	18,8	10	5	1	0,5	18,8	9,4
Вкус	27,3	8	9	1	1,1	27,3	30,03
Срок хранения	22,4	25	5	1	0,2	22,4	4,48
Качество	31,5	7	7	1	1,0	31,5	31,5
Сводный – $\text{Акт.} \sum a_i x_i$	–	–	–	–	–	100	75,4
Экономические:							
Цена продажи	100	9800	6500	1,17	1	117	100
Сводный – $\text{Акт.} \sum a_i x_i$	–	–	–	–	–	117	100

Коэффициент конкурентоспособности филиала «Мстиславский» равен 0,75, а ОАО «Савушкин продукт» бренд Брест–Литовск – 0,85. Поэтому ОАО «Савушкин продукт» является более конкурентоспособным.

На основании проведенных исследований было выявлено, что, по мнению экспертов, молоко филиала «Мстиславский» не уступает эталону по качеству и вкусу, однако значительно уступает по таким параметрам, как упаковка (ее качество, оформление, внешний вид) и срок хранения продукта.

Упаковка продукции на ОАО «Савушкин продукт» имеет следующую характеристику:

- по месту упаковывания – производственная;
- по механической устойчивости прочности – мягкая;
- по кратности использования – одноразовая;
- по сферам использования – специализированная;
- по назначению – потребительская.

Исследуемая упаковка молочной продукции филиала «Мстиславский» содержит производственную маркировку, нанесён-

ную изготовителем. Носителем производственной маркировки является этикетка и штампы.

Этикетка содержит информацию о виде продукции, ее составе, пищевой ценности, сроках годности, производителе, представительствах в различных странах мира, импортёрах. Также указана масса товара, штрих-код, ТУ и другие маркировочные знаки.

Данная упаковка обладает производственными условными обозначениями или информационными знаками. Упаковка молочной продукции филиала «Мстиславский» содержит следующие информационные знаки:

- товарный знак;
- наименование места происхождения товара;
- знаки соответствия;
- знаки качества;
- размерные знаки.

Таким образом, в исследуемой упаковке присутствуют основные информационные знаки, касающиеся качества, соответствия, размера товара.

Стоит также отметить, что в исследуемом образце упаковки присутствует не только торговая марка, но также персонаж и слоган предприятия, что не маловажно.

В маркировке также присутствует штрих-код.

Проведя маркетинговый анализ упаковки молочной филиала «Мстиславский», можно отметить, что данный образец полностью соответствует предъявляемым требованиям относительно упаковки, маркировки и штрихового кодирования. Упаковка данного товара обеспечивает выполнение основных функций, которые возлагаются на упаковку, а именно - функции качества, сохранности, идентификации, предоставления информации о товаре. Однако следует отметить, что функции маркетинговых исследований и стимулирования сбыта она не выполняет. В дальнейшем следует уделить больше внимания именно этой проблеме, что в полной мере поможет в продвижении товара и его узнаваемости на рынке.

С учетом этого можно предложить предприятию освоить технологию производства молока в пластиковой бутылке емкостью 1 литр с этикеткой, оформленной брендовой маркой ОАО «Савушкин продукт». Новая упаковка позволит увеличить срок хранения продукта до 15 дней.

Для того было решено внедрить фасовочно-упаковочную ЛМП2–ПЭТ для разлива молока в ПЭТ-бутылку.

Экономичность и экологичность приобретают все большее значение при создании упаковки и обеспечивает значительные преимущества в вопросах производства, логистики и обеспечивает возможности значительной оптимизации расходов.

Согласно рассчитанному инвестиционному плану на приобретение новой линии, суммарные затраты на осуществление проекта составят 1450 млн. рублей.

При этом срок окупаемости проекта составит 1,7 лет, а динамический – 2,3 года.

Заключение. На основе проделанных расчетов предприятию предложено освоить технологию производства молока в пластиковой бутылке, что позволит увеличить срок хранения продукта.

Внедрение новой линии розлива молока позволит филиалу «Мстиславский» ОАО «Савушкин продукт» повысить конкурентоспособность своей продукции и эффективность деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Список литературы

1. Конкурентоспособность предприятия / Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Конкурентоспособность_предприятия. – Дата доступа 15.05.2014 г.
2. Факторы конкурентоспособности товаров / Товароведение разложение все по полочкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.znauto-vag.ruls/Factory_konkurentosposobnosti.html. – Дата доступа 11.05.2015 г.
3. Гусаков, В. Г. продовольственная конкурентоспособность, как стратегия устойчивого инновационного развития АПК / В. Г. Гусаков, Ф. И. Субоч // Весці НАН Беларусі. Ар. агр. навук – 207. – № 2 – С. 5 – 11.
4. Молочная отрасль: мировые тенденции и перспективы экспорта. Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.Exporti/act_news8mode=viesid=32131. – Дата доступа 06.05.2014 г.
5. Горева, И. А., Соколовская, Е. В. Состояние и пути повышения эффективности молочной промышленности / И. А. Горев // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2011. – № 6. – с. 12.

6. Субоч, Ф. И. Методология разработки стратегии перерабатывающей промышленности / Ф. И. Субоч // Стратегия устойчивости развития АПК – продовольственная безопасность: под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт экономики НАН Беларуси – центр аграрной экономики. – 2008. – С. 406 – 421.

7. Хучек, М. Инновации на предприятиях и их внедрение [Текст] М. Хучек. – М: Луч, 1992. – 312 с.

8. Щепетова, С. Е. Синтез гибких экономических систем / С. Е. Щепетова. – Нижний Новгород. Изд. Салон О. В. Гладковой, 2009. – 252 с.

9. О компании ОАО «Молочный мир» /Официальный сайт ОАО «Молочный мир» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://milk.by/paares-kompanii.html>.

Информация об авторе

Ленькова Раиса Константиновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой математического моделирования экономических систем АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. раб.8–02233–7–99–96.

" " "02.120#238" 0

продуктивность труда – она существенно возрастает. Также, в случае необходимости, есть возможность в любой момент заменить работника, не опасаясь потери выполняемых прежним сотрудником функций и невозможности перераспределения. Опытные бизнесмены уверены, что качественное описание работы предприятия повышает уровень прибыли.

Анализ источников. Проблема использования процессного подхода к управлению организациями и общетеоретические основы формирования бизнес-процессов организаций исследованы в отечественной и зарубежной экономической литературе, в частности, в трудах таких авторов, как Б. Андерсен, А. Д. Байков, З. Н. Борисова, Е. С. Гребнев, Т. Давенпорт, В. М. Девятов, Э. Деминг, В. Г. Елиферов, В. В. Ефимов, А. К. Коптелов, А. Г. Кочетков, О. С. Козлова, В. С. Лапшин, К. С. Мельников, Е. А. Орлов, Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов, В. В. Репин, С. И. Риб, М. Робсон, Ф. Уллах, М. Хаммер, Дж. Харрингтон, Д. А. Цаприлов, Дж. Чампи и др. [1, 7–9].

Непосредственно в самом понятии «процесс» нет ничего нового. Процессы всегда были и есть в любой организации. Но объектами управления они стали относительно недавно и лишь на отдельных предприятиях. Проблема заключается в том, что процессы не удастся описывать также легко, как организационные иерархические структуры. Бизнес-процесс представляет собой совокупность бизнес-операций, определенное количество внутренних видов деятельности, начинающихся с одного или более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту (клиент – не обязательно внешний в отношении предприятия потребитель, это может быть подразделение организации или конкретный работник).

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

Основная часть. В рамках исследования была изучена деятельность торговой компании (распределительного центра), реализующей продукцию АПК, которая показала, что основная управленческая проблема состоит в отсутствии регламентации

процесса поиска новых клиентов с целью роста объемов продаж продукции конечным потребителям.

На основе классификации бизнес-процессов по назначению была построена четырехуровневая процессная модель организации деятельности торговой компании (рис. 1), в рамках которой выделены следующие уровни: бизнес-процессы развития, управления, основные (функциональные) бизнес-процессы и вспомогательные (обеспечивающие) бизнес-процессы.

К основным (функциональным) бизнес-процессам, которые можно выделить в деятельности торговой компании, относятся поставка товаров, регулирование запасов и реализация товаров.

Цель деятельности распределительного центра: осуществление продажи товаров АПК при наименьших затратах		
1 уровень: Бизнес-процессы управления		
Управление основным и оборотным капиталом	Управление персоналом	Управление результатами
2 уровень: Бизнес-процессы развития		
Бюджетирование	Реинжиниринг	Контроллинг
3 уровень: Основные (функциональные) бизнес-процессы		
<u>Поставка товаров:</u> процесс прогнозирования поставок процесс разработки схемы доставки товаров процесс расчетов с поставщиками регулирование ассортиментной политики	<u>Регулирование запасов:</u> процесс приемки и складирования товаров процесс логистического распределения товаров процесс учета, анализа и регулирования остатков	<u>Реализация товаров</u> прием и обработка заказов поиск новых клиентов процесс определения способа реализации товаров процесс предоставления послепродажного сервиса контроль за истребованием дебиторской задолженности
4 уровень: Вспомогательные (обеспечивающие) бизнес-процессы		
Финансово-бухгалтерское обеспечение	Компьютерно-информационное обеспечение	Административно-хозяйственное обеспечение

Рис. 1. Бизнес-процессы деятельности распределительного центра

Далее для более подробного изучения деятельности были изучены бизнес-процессы отдела реализации товаров АПК торговой компании, которые обобщены в виде схемы на рис. 2.



Рис. 2 Бизнес-процессы отдела реализации товаров АПК

В качестве схемы управления процессами реализации товаров АПК можно использовать схему DFD, включающую, кроме процессов продуцирования выходных данных из входных и потоков данных, также хранилища данных.

Внешними сущностями будут:

- клиент;
- производители товаров АПК;
- сотрудники отдела;
- начальник отдела;
- склады, транспортные средства и продукция (товары АПК).

У каждой из них будут либо входные, либо выходные данные, или входные и выходные, указанные в табл. 1.

Таблица 1. Информационные источники внешних и внутренних данных

Внешняя сущность	Входные данные	Выходные данные
Клиент	Накладная, Документы на оплату	Договор или заявка, Общие данные о клиенте, Оплаченные документы
Производители	План производства продукции, Заявки на продукцию	Данные о произведённой продукции
Сотрудники	–	Данные о сотрудниках
Начальник	Отчёты о деятельности по реализации товаров АПК	–
Транспортные средства, склады и продукция (товары)		Данные о транспортных средствах, Данные о складах и об имеющейся продукции, Данные о продукции

Для торговой компании актуальной является более четкая проработка основного бизнес-процесса «Реализация товаров», одним из подпроцессов которого является процесс поиска новых клиентов. Процедура бизнес-процесса «Поиск новых клиентов» описана в следующей последовательности процессов: поиск клиентов; отправка коммерческих предложений; обработка заказов; выставление счета-фактуры клиенту; выполнение обязательств по договору. Рассмотренная регламентация бизнес-процесса по реализации товаров для организации может способствовать повышению эффективности процесса реализации и деятельности всего предприятия в целом.

Существенная проблема в области управления процессом реализации продукции АПК – значительное опережение темпов

роста заработной платы над темпами роста производительности труда, что приводит к снижению стимулирующей силы заработной платы. Система оплаты должна создавать у людей чувство уверенности и защищенности, включать действенные средства стимулирования и мотивации, обеспечивать процесс воспроизводства затраченной энергии.

Проведенный анализ деятельности одного из распределительных центров продукции АПК показал, что основной управленческой проблемой неэффективных продаж является недостаточные усилия сбытовиков распределительного центра, так как сотрудники осуществляют реализацию постоянным клиентам и поиском новых клиентов практически не занимаются. Следовательно, можно утверждать, что зарплата не выполняет своей стимулирующей функции.

Авторами было рассмотрено, как формируется заработная плата сотрудника отдела сбыта распределительного центра. Зарботная плата состоит из двух основных частей: тарифный оклад и надбавка, а также раз в квартал выплачивается квартальная премия по результатам работы всего отдела. Тарифный оклад является неизменной частью. Квартальная премия варьируется от 0 до 30 % и зависит от результатов работы всего отдела, не учитывая индивидуальные достижения каждого сотрудника. Надбавка устанавливается каждому сотруднику по результатам работы за предыдущий месяц по решению начальника отдела. Данная надбавка варьируется в пределах от 0 до 100 % к тарифному окладу. В распределительном центре принято надбавку устанавливать в пределах 50–60 % за сложность работы. Проблема состоит в том, что у начальника нет разработанного регламента по установке персонального вознаграждения для каждого сотрудника.

Для того чтобы отдел работал эффективно, необходимо правильно организовать труд работников, при этом не только постоянно контролируя их деятельность, но и мотивируя. Для оценки труда сотрудников отдела сбыта и расчета размера их персонального вознаграждения предложена система установления надбавки, основанная на интегральной оценке трудовой де-

тельности каждого сотрудника отдела. Для этого рекомендованы пять показателей наиболее значимых для итогового показателя оценки трудоспособности сотрудников отдела:

- выполнение плана реализации;
- количество новых клиентов;
- стабильность результатов работы;
- доход от новых потребителей в общем доходе;
- использование новых подходов к работе.

Методом анализа иерархии Т. Саати в результате опроса экспертов определена значимость каждого показателя в интегральном и получена функциональная зависимость для итогового показателя оценки трудовой деятельности. Оценки показателей выставляются начальником отдела от 0 до 1. Чем ближе численное значение к 1, тем выше уровень оцениваемого показателя у данного специалиста. Для обеспечения сравнимости показателей при оценке трудовой деятельности сотрудников они должны быть пронормированы, для чего используется функция принадлежности.

Таким образом, для оценки деятельности сотрудников используется интегральный показатель, включающий пять ключевых показателей, пронормированных следующим образом:

1) x_1 – выполнение плана реализации определяется как отношение фактического объема реализации к плановому, умноженное на 100 %. Значение по данному показателю устанавливается в соответствии со следующей шкалой (табл. 2).

Таблица 2. Параметры показателя «Выполнение плана реализации»

Название показателя	Выполнение плана реализации, %					
	50	90	95	100	105	110
x_1	0	0,2	0,37	0,63	0,8	1,0

2) x_2 – количество новых клиентов. Значение по данному показателю устанавливается в соответствии со следующей шкалой (табл. 3).

Таблица 3. **Параметры показателя «Количество новых клиентов»**

Название показателя	Количество новых клиентов					
Диапазон	0	1	2	3	4	5 и более
X_2	0	0,2	0,37	0,63	0,8	1,0

3) x_3 – стабильность результатов работы. Значение по данному показателю устанавливается в соответствии со следующей шкалой (табл. 4).

Таблица 4. **Параметры показателя «Стабильность результатов работы»**

Название показателя	Стабильность результатов работы					
Диапазон	ста- бильно низкие результаты	низкий уровень	удовле- твори- тельный уровень	средний уровень	хоро- ший уровень	ста- бильно высокие результаты
x_3	0	0,2	0,37	0,63	0,8	1,0

4) x_4 – доход от новых потребителей в общем доходе определяется как отношение фактического объема реализации новым клиентам к общему доходу от реализации, умноженное на 100 %. Значение по данному показателю устанавливается в соответствии со следующей шкалой (табл. 5).

Таблица 5. **Параметры показателя «Доход от новых потребителей»**

Название показателя	Доход от новых потребителей в общем доходе, %					
Диапазон	0	2	5	10	15	20
x_4	0	0,2	0,37	0,63	0,8	1,0

5) x_5 – применение новых подходов к работе. Значение по данному показателю устанавливается в соответствии со следующей шкалой (табл. 6).

Таблица 6. Параметры показателя «Применение новых подходов к работе»

Название показателя	Применение новых подходов к работе					
Диапазон	противодействие новому	отсутствие желания и попыток использования нового в работе	удовлетворительный уровень	средний уровень	хороший уровень	новаторство в работе
x_5	0	0,2	0,37	0,63	0,8	1,0

Используя данный вид оценки трудовой деятельности, предложена градация индивидуальной ставки работников в зависимости от полученного значения интегрального показателя эффективности труда работника (табл. 7).

Таблица 7. Градация индивидуальной ставки работников

Индивидуальная ставка, %	20	40	60	80	100
Значение интегрального показателя эффективности труда работника	0,37	0,50	0,63	0,8	0,98

Материальное поощрение предусматривается, начиная со степени «соответствия работника установленным требованиям», т.е. при значении интегрального показателя выше 0,37.

Подобная оценка трудовой деятельности может проводиться по всем линейным руководителям и специалистам. Оценка результатов деятельности персонала предприятия выполняет три важные функции управления:

- информационную – информирует сотрудников об относительном уровне выполнения ими работы и позволяет им ориентироваться в совершенствовании своей деятельности;

- мотивационную – мотивируют сотрудника на более качественную и производительную работу, поскольку они видят прямую зависимость своего служебного (материального) роста от степени эффективности своего труда;

- административную – основана на предыдущих двух функциях оценки трудовой деятельности сотрудника, позволяет при-

нимать решение о повышении (понижении), переводе, увольнении и т.п. Информация, ведущая к принятию административного решения, как правило, мотивирует сотрудника к качественному выполнению своей работы.

Таким образом, изменяя интегральный показатель эффективности труда можно каждый раз рассчитывать, как изменится заработная плата сотрудников анализируемого отдела, что и может стать действенным механизмом мотивации к повышению эффективности реализации продукции АПК.

Заключение. Таким образом, регламентация процесса поиска новых клиентов с целью роста объемов продаж продукции конечным потребителям и использование интегрального показателя оценки эффективности труда сотрудников распределительного центра для совершенствования оплаты их труда может быть действенным механизмом повышения эффективности реализации продукции АПК.

Список литературы

- 1 Аверченков, В. И. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов / В. И. Аверченков, Е. Е. Ваинмаер. – М.: ФЛИНТА, 2011. – 293 с.
- 2 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Под ред. В. Я. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 617 с.
- 3 Антикризисное управление предприятием / В. П. Ельсуков, В. С. Каменков, Б. И. Конанов [и др.]. – М.: Инфра – М, 2010. – 574 с.
- 4 Башкатова, Ю. И. Управленческие решения: учебно-методический комплекс / Ю. И. Башкатова. – М.: ЕАОИ, 2008. – 114 с.
- 5 Годин, В. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности: учебник / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М.: Мастерство, 2001. – 240 с.
- 6 Голова, А. Н. Управление продажами: учебник для вузов / А. Н. Голова. – М.: Дашков и К, 2010. – 280 с.
- 7 Голубков, Е. П. Технология принятия управленческих решений / Е. П. Голубков. – М.: Дело и сервис, 2005. – 235 с.
- 8 Горемыкин, В. А. Стратегия развития предприятия: учеб. пособие / В. А. Горемыкин, Н. В. Нестерова. – М.: Дашков и К, 2013. – 594 с.
- 9 Заренков, В. А. Управление проектами / В. А. Заренков. – М.: Изд-во АСВ, 2008. – 312 с.
- 10 Злобина, Н. В. Управленческие решения: учебное пособие / Н. В. Злобина. – Тамбов: ТГТУ, 2007. – 314 с.

11 Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник для вузов / под ред. В. В. Трофимова. – М.: Юрайт, 2009. – 521 с.

12 Степанова, Е. Е. Информационное обеспечение управленческой деятельности / Е. Е. Степанова, Н. В. Хмелевская. – М.: Форум, 2013. – 305 с.

13 Трофимова, Л. А. Методы принятия управленческих решений: учеб. пособие / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 430 с.

14 Федоров, Д. С. Роль информационной системы в управлении бизнес-процессами / Д. С. Федоров // Социально-экономические и правовые проблемы развития информационного общества: Материалы международной научно-практической конференции. – Омск: Изд-во Омского экономического института, 2009. – с. 287–294.

15 Чуйкин, А. М. Разработка управленческих решений: Учебное пособие / А. М. Чуйкин. – Калининград: Калинингр. ун-т., 2000. – 256 с.

Информация об авторе

Макаревич Ольга Дмитриевна – старший преподаватель кафедры экономики Государственного учреждения высшего профессионального образования «Белорусско-Российский университет». Информация для контактов: тел. служ. 8 (0222) 25-22-29

" " "3: 0820#238" 0

Введение. В условиях рыночной экономики коммерческие организации после уплаты в бюджет налогов и других обязательных платежей самостоятельно распределяют полученный доход. Возможности осуществления воспроизводства зависят от установления рациональных пропорций распределения доходов для нужд накопления и потребления.

Целью исследования является определение нормы валовых сбережений, обеспечивающей максимальную величину фонда потребления в расчете на одного среднесписочного работника для платежеспособных и неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь, специализирующихся на молочном и мясном скотоводстве.

Анализ источников. В экономической литературе вопросам совершенствования распределения доходов на потребление и накопление уделяется значительное внимание.

Фонд потребления представляет собой часть национального дохода, которая используется для удовлетворения личных потребностей населения [2].

Фонд накопления используется организациями для расширения процесса воспроизводства, совершенствования производства, укрепления и развития производственных отношений, строительства новых производственных предприятий, оснащения действующих предприятий техникой, создания производственной инфраструктуры (производственное накопление) либо для строительства жилых домов, учреждений образования, здравоохранения, культуры (непроизводственное накопление) [2, 4, 5]. Основным элементом фонда накопления является производственное накопление.

Рассматривая взаимосвязь потребления и накопления, А. Ю. Роднина, Т. М. Корягина отмечают, что при получении низких доходов невозможно достичь высоких сбережений, а поэтому норма накопления будет достаточно низкой. В этих условиях при росте располагаемых доходов более быстрыми темпами будет увеличиваться потребление, а не сбережения [6].

По мнению Л. Н. Майоровой, функция сбережений является производной от функции потребления. Чем больше потребление

в данный момент времени, тем меньше накопление. Меньшее накопление в данный период приводит к сокращению потребления в последующие периоды [2].

В экономической литературе нередко упоминается закон накопления, под которым понимается наличие внутренне необходимых устойчивых существенных связей между увеличением фонда накопления и совершенствованием его структуры, ростом на этой основе общественной производительности труда, с одной стороны, и увеличением национального богатства, его качества и повышением жизненного уровня населения, с другой [3].

В СССР считалось оптимальным соотношение между потреблением и накоплением в пропорции 75:25 [4; 5].

Л. И. Дулевич установлено, что для сельскохозяйственных организаций с высоким уровнем развития наиболее рациональным является распределение валового дохода на фонды накопления и потребления в размерах 42–44 и 56–58 % соответственно [1].

Материалы и методы. Использованы работы отечественных и зарубежных ученых в печатном и электронном виде, данные Национального статистического комитета Республики Беларусь. Применялись общенаучные и частные методы и приемы исследования, статистические методы, экономико-статистический метод.

Основная часть. В структуре располагаемых ресурсов домашних хозяйств в целом по экономике Республики Беларусь денежные средства занимают 95,1 %, стоимость потребленных продуктов питания, произведенных в личном подсобном хозяйстве, – 4,1; стоимость полученных в натуральной форме льгот и выплат – 0,8 %; в сельском хозяйстве соответственно 91,1, 8,2 и 0,7 % [7].

Основным источником денежных доходов населения является оплата труда. В структуре денежных доходов населения Беларуси оплата труда в 2015 г. составляла 61,7 %, доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, – 8,2; трансферты населению – 22,8; доходы от собственности – 4,4; прочие доходы – 2,9 %; в 2010 г. – соответственно

63,1, 12,7, 20,4, 5,5, 1,3 %; в 2000 г. – 59,8, 15,4, 19,4, 2,0, 3,4 % [7, 8].

В последние годы разрыв между уровнем оплаты труда работников в сельском хозяйстве и в других отраслях экономики сократился. Однако уровень заработной платы в сельском хозяйстве по-прежнему остается достаточно низким. Так, номинальная начисленная среднемесячная заработная плата за 2015 г. в целом по экономике составила 6715 тыс. рублей, в сельском хозяйстве – 4949,7 тыс. рублей (или 73,7 % к среднереспубликанскому уровню), в промышленности – 6883,7 тыс. рублей (102,5 %); в 2010 г. – соответственно 1217,3 тыс. рублей, 840,1 тыс. рублей (69,0 %) и 1315,5 тыс. рублей (108 %); в 2000 г. – 58,9 тыс. рублей, 38,0 тыс. рублей (64,6 %) и 70,7 тыс. рублей (120 % к среднереспубликанскому уровню) [7, 8].

Уровень заработной платы зависит от производительности труда. Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника в среднем по экономике в 2015 г. составила 756,6 млн. рублей, в сельском хозяйстве – 276,6 млн. рублей (или 36,6 % к среднереспубликанскому уровню), в промышленности – 950,1 млн. рублей (125,6 %); в 2011 г. – соответственно 280,3 млн. рублей, 80,2 млн. рублей (28,6 %) и 369,7 млн. рублей (131,9 % к среднереспубликанскому уровню) [8]. Уровень производительности труда, рассчитанной нами по валовой добавленной стоимости, составил в 2010 г. в целом по экономике 5372 доллара США, в сельском хозяйстве – 10202, в промышленности – 12581 долларов США; в 2015 г. – соответственно 4309, 7216, 11526 долларов США (или 80,2, 70,7 и 91,6 % к уровню 2010 г.). В связи с этим остается актуальной проблема повышения уровня жизни сельскохозяйственных работников.

Основным источником доходов является добавленная стоимость. В системе национальных счетов валовая добавленная стоимость (ВДС) представляет собой разность между выпуском и промежуточным потреблением, исчисляемую по видам экономической деятельности.

Созданные доходы распределяются на нужды потребления и накопления. Помимо чистого располагаемого дохода (чистой нераспределенной прибыли, или чистых сбережений), являющегося результатом производственной деятельности, одним из наиболее значимых источников собственных средств организаций являются капитальные трансферты, полученные от государства. Валовое сбережение представляет собой часть валового располагаемого дохода, которая не израсходована на конечное потребление товаров и услуг. Термин «валовое» указывает на то, что показатель включает потребленную в процессе производства стоимость основного капитала.

В 2015 г. в структуре использования ВВП Беларуси на долю валового накопления приходилось 31,2 %, 2010 г. – 41,7, 2005 г. – 27,9, в 2000 г. – 25,8, 1995 г. – 24,7, 1990 г. – 25,6 % [8].

На основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь в среднем за 2013–2015 гг. для платежеспособных сельскохозяйственных организаций, специализирующихся на молочном и мясном скотоводстве, нами была построена следующая корреляционная модель:

$$Y = -1,897 + 0,4364 \cdot X_1 - 0,00845 \cdot X_1^2 + 0,0949 \cdot X_2 - 0,0013 \cdot X_2^2, \quad (1)$$

где Y – величина фонда потребления в расчете на одного среднесписочного работника, тыс. долларов США;

X_1 – сумма ВДС и капитальных трансфертов в расчете на одного среднесписочного работника, тыс. долларов США;

X_2 – доля валовых сбережений в сумме валовой добавленной стоимости и капитальных трансфертов, %.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,755$ показывает, что 75,5 % вариации зависимой переменной учтено в модели и обусловлено влиянием включенных в модель факторов.

Максимальная величина фонда потребления в расчете на одного среднесписочного работника определяется путем нахождения экстремума указанной функции.

В соответствии с необходимым условием существования локального экстремума функции нескольких переменных каждая частная производная первого порядка данной функции должна

обращаться в нуль в некоторой точке. Поэтому точка экстремума (25,8; 36,5) функции Y определяется путем решения системы уравнений, в которой частные производные данной функции ($Y'_{X_1}=0,4364 - 0,0169X_1$ и $Y'_{X_2}=0,0949 - 0,0026 \cdot X_2$) приравняются к нулю. В соответствии с достаточным условием существования локального экстремума функции нескольких переменных в этой точке должно выполняться условие $H_{X_1X_2} > 0$, где $H_{X_1X_2}$ – частные производные второго порядка функции Y .

Поскольку в нашем случае соблюдается достаточное условие существования локального экстремума функции нескольких переменных и $H_{X_1X_2} < 0$, то в точке (25,8; 36,5) функция Y имеет локальный максимум.

Построенная нами на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь в среднем за 2013–2015 гг. корреляционная модель для неплатежеспособных сельскохозяйственных организаций, специализирующихся на молочном и мясном скотоводстве, имеет следующий вид (показатели Y , X_1 , X_2 – те же, что и в формуле 1):

$$Y = -0,191 + 0,5539 \cdot X_1 - 0,0167 \cdot X_1^2 + 0,0102 \cdot X_2 - 0,00049 \cdot X_2^2;$$

$$R^2 = 0,742. \quad (2)$$

Точка экстремума функции Y (16,6; 10,4) определяется аналогично.

Поскольку норма валовых сбережений в сумме состоит из нормы амортизационных отчислений, обеспечивающей простое воспроизводство, и нормы чистых сбережений, обеспечивающей расширенное воспроизводство, то указанные различия норм валовых сбережений для платежеспособных и неплатежеспособных организаций свидетельствуют о том, что возможности осуществления расширенного воспроизводства у неплатежеспособных организаций гораздо ниже, чем у платежеспособных.

Заключение. Таким образом, для достижения наиболее высокого размера фонда потребления в расчете на одного среднесписочного работника платежеспособным сельскохозяйственным организациям, специализирующимся на молочном и мяс-

ном скотоводстве, при осуществлении своей деятельности рекомендуется использовать норму валовых сбережений, равную 36,5 % от суммы ВДС и капитальных трансфертов, неплатежеспособным организациям – 10,4 %. Использование указанных норм валовых сбережений обеспечит для платежеспособных организаций величину фонда потребления в расчете на одного среднесписочного работника, равную 3,04 тыс. долларов США в год, для неплатежеспособных организаций – 2,52 тыс. долларов США в год.

Список литературы

1. Дулевич, Л. И. Формирование фондов потребления и накопления в сельскохозяйственных предприятиях в современных условиях хозяйствования (по материалам колхозов Могилевской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л. И. Дулевич. – Минск: БелНИИЭП АПК, 1992. – 21 с.
2. Майорова, Л. Н. Экономические аспекты функционирования фонда потребления и фонда накопления / Л. Н. Майорова // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – Вып. 4. – С.36–40 [Электронный ресурс]. – Научная библиотека КиберЛенинка, 2016. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. – Дата доступа: 21.02.2016.
3. Мочерний, С. В. Экономическая теория / С. В. Мочерний. – М.: ВЦ-Академия, 1999. – 656 с. [Электронный ресурс]. – Сайт украинских учебников. – Режим доступа: <http://uchebnikonline.com>. – Дата доступа: 17.01.2016.
4. Потребление и накопление национального дохода [Электронный ресурс]. – Студопедия – Ваша шкoлoпeдия. – Режим доступа: <http://studopedia.ru>. – Дата доступа: 16.01.2016.
5. Приходько, А. В. Макрoэкономика: учебник / А. В. Приходько, В. А. Шевчук. – М.: Институт экономики и права, 2010 [Электронный ресурс]. – Сайт Института экономики и права Ивана Кушнирa. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/mkiv/toc.htm>. – Дата доступа: 15.01.2016.
6. Роднина, А. Ю. Потребление или накопление? / А. Ю Роднина, Т. М. Корягина // Известия Алтайского государственного университета. – 2013. – Том 2. – С. 274–277 [Электронный ресурс]. – Научная библиотека КиберЛенинка, 2016. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. – Дата доступа: 21.02.2016.
7. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сб.; Редкол.: И. И. Медведева, И. С. Кангро, Ж. Н. Василевская [и др.]; Отв. за вып.: И. И. Коношoнoк. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 385 с.
8. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016: стат. сб.; Редкол.: И. И. Медведева, И. С. Кангро, Ж. Н. Василевская [и др.]; Отв. за вып.:

Е. М. Палковская. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с.

Информация об авторе.

Минина Наталья Николаевна – старший преподаватель кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233)7-96-04; моб. +375293787228, Email: nnatalie@tut.by.

" " "230830238

Введение. Территориальная специализация сельского хозяйства и рациональное его размещение – одна из важнейших проблем пространственной организации производства почти всех стран мира. Для Республики Беларусь, в которой каждый девятый гектар сельскохозяйственных земель загрязнен радионуклидами и почти каждый десятый гектар неблагоприятный для земледелия по причине заболоченности и завалуненности [1], она приобретает еще большую актуальность. Нельзя сбрасывать со счетов и вопрос конкурентоспособности, который для национальной экономики является стратегическим, особенно сейчас, когда Беларусь настойчиво стремится вступить во Всемирную торговую организацию (ВТО), а также пытается следовать одному из приоритетов аграрной политики Организации Объединенных Наций – рациональному использованию и сбережению почвенных и водных ресурсов, которые станут основой для обеспечения продовольственной безопасности будущих жителей Земли [2]. В этой связи, как указывается в [3], «необходимо безотлагательно усовершенствовать специализацию отрасли, уточнить структуру аграрного производства в каждом регионе».

Анализ источников. Проблемам размещения и специализации в сельскохозяйственном производстве посвящены работы отечественных и зарубежных ученых и практиков, таких как В. Г. Гусакова, Г. М. Лыча, В. В. Лапы, Л. К. Зайца и др.

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

Основная часть. Территориальную специализацию сельского хозяйства мы рассматриваем как результат территориального разделения труда, отражающий устойчивую концентрацию производства сельскохозяйственной продукции на определенной территории. Формирование таких территорий концентрации может осуществляться по природным провинциям (в Беларуси выделено 5 таких провинций), округах (провинции делятся на 14 округов), административных районах и др. Однако надо иметь в виду, что обеспечить организацию и контроль за реали-

зацией и размещением производства и развитием межрегиональных связей по районам гораздо проще. В связи с этим при определении специализации в качестве основных территориальных единиц нами взяты именно административные районы. Последние, в свою очередь, могут образовывать определенные специализированные зоны товарного производства, которые можно рассматривать как сельскохозяйственные районы.

Формирование специализированных зон товарного производства – объективный процесс, который усиливается по мере развития производительных сил и рыночных отношений и происходит под влиянием сложного взаимодействия различных условий (факторов). Всю их совокупность можно объединить в следующие группы:

1) природные (тип и плодородие почвы, температурный режим, уровень увлажнения и др.);

2) организационно-экономические (инвестиционная привлекательность, логистическое обеспечение регионального рынка, уровень государственной поддержки и др.);

3) социально-экономические (динамика численности населения и его плотность, наличие трудовых ресурсов и их структура, уровень доходов населения и др.);

4) научно-технологические (техническая оснащенность, внедрение новых сортов растений и пород животных, использование ресурсосберегающих технологий и др.);

5) агроэкологические (фитосанитарное состояние территорий, оптимальная структура севооборота, устойчивость к болезням разных сортов растений и пород животных и др.).

Когда идет речь о территориальной специализации сельского хозяйства, нельзя сбрасывать со счета и международный аспект, т. е. участие Беларуси в международном разделении труда или ее присутствие на мировом рынке сельскохозяйственной продукции. К сожалению, несмотря на относительно высокий уровень самообеспечения основными сельхозпродуктами (в 2015 году по молоку – 227 %, мясу – 133 %, яйцу – 129 %, картофелю – 105 %), это присутствие выглядит довольно скромно. Так, удельный вес говядины составляет 0,7 %, сухого молока –

1,1 %, сливочного масла – 1,8 %, сыров – 2,6 %. По продукции растениеводства ситуация выглядит тоже не лучшим образом. Беларусь находится лишь на 38 месте в мировом производстве (по стоимости) картофеля, на 15 – семян рапса, на 14 – овса, на 13 – сахарной свеклы, на 5 – тритикале и ржи, на 2 – льноволокна [4]. Справедливости ради надо отметить, что особенностью белорусских условий производства продукции аграрного сектора экономики является то, что они существенно уступают западноевропейским, не говоря уже о США, Аргентине и некоторых других странах. Например, в Англии животные круглый год находятся на пастбище, тогда как у нас стойловый период составляет не менее 6 месяцев. Еще больше увеличиваются издержки производства в связи с высокой капиталоемкостью помещений, необходимостью их отопления и т. д. В результате биопотенциал Беларуси в два раза меньше, чем в Западной Европе, что снижает конкурентоспособность ее продукции на мировом рынке. Даже относительно низкая заработная плата работников этого сектора экономики ситуацию не спасает, потому что мировые цены складываются по наиболее благоприятным условиям, и они часто оказываются более низкими, чем издержки производства в нашей стране. Находясь в Нечерноземной зоне, проблематично рассчитывать на то, что полученное в Беларуси зерно, может составить конкуренцию зерну относительно близких географически к нам Белгородской и Курской областей России. Еще больше ситуация может ухудшиться в связи с вступлением страны в ВТО, одно из условий которого – субсидии сельскому хозяйству, рассчитывать на которые в ближайшей перспективе не приходится. В республиканском бюджете на 2017 г. расходы на сельское хозяйство оказались на 8-й позиции, тогда как годом ранее они занимали 3-е место.

Однако наиболее досадным является тот факт, что отечественные сельскохозяйственные производители не обладают самым главным для современного этапа мирового экономического развития конкурентным преимуществом – преимуществом в области инноваций. Наоборот, сегодня в своем технико-технологическом и организационно-управленческом развитии

они существенно уступают даже аграриям среднемирового уровня, не говоря об уровне, который достигнут передовыми странами Запада [4].

В связи с этим проблема выбора наиболее перспективных для страны видов сельскохозяйственной деятельности является как никогда актуальной. Ошибки в этом деле могут дорого стоить не только тем, кто непосредственно производит сельхозпродукцию, но и всей экономике. По мнению ученых, к числу наиболее перспективных отраслей, которые должны составить ядро будущего сельского хозяйства Беларуси, следует отнести «скотоводство, базирующееся главным образом на травянистых кормах, картофелеводства и льноводство» [4].

С таким перечнем ведущих видов сельскохозяйственной деятельности, по нашему мнению, в целом можно согласиться, однако нельзя забывать о том, что глобальное потепление уже сегодня привело к изменению границ агроклиматических областей страны и, прежде всего, южной (она продвинулась на север примерно на 150 км). Поэтому определенные коррективы в выборе перспективных для Беларуси видов сельскохозяйственной деятельности нужно вносить как в рамках международного, так и внутригосударственного территориального разделения труда.

В настоящее время каждый производитель сельхозпродукции в силу своих возможностей (благоприятных условий) должен самостоятельно принимать решение, какую продукцию производить, и главным критерием экономического развития становится максимально возможное получение прибыли. При этом надо всегда помнить о том, что при размещении производства и создании специализированных зон одни условия могут способствовать этим процессам, а другие, наоборот, сдерживать их. Степень влияния тех или иных условий в различных административных районах страны сильно различается. Так, удельный вес пригодных почв (от общей площади пахотных земель) для выращивания озимой пшеницы колеблется от 76 % (Шкловский район) до 0 % (Лельчицкий и Лунинецкий районы), яровой пшеницы – от 79 % (Шкловский район) до 0,4% (Лунинецкий район), ячменя – от 85 % (Шкловский район) до 3 % (Лельчиц-

кий район), озимой тритикале – от 86 % (Шкловский район) до 0,6 % (Светлогорский район), озимого рапса – от 85 % (Шкловский район) до 0 % (Лунинецкий район), льна – от 58 % (Ошмянский район) до 0 % Лельчицкий, Лунинецкий и Малоритский районы), сахарной свеклы – от 84 % (Шкловский район) до 0 % (Лунинецкий и Малоритский районы) [6]. Между тем данные статистики свидетельствуют, что в большом количестве районов сельскохозяйственные организации выращивают культуры, для которых почвенные условия являются непригодными. Например, посевы озимой пшеницы в 2015 г. имели место в Лельчицком и Лунинецком районах (соответственно 248 и 759 гектаров), яровой пшеницы – в Лунинецком районе (2215), озимой тритикале – в Светлогорском районе (свыше 4000 гектаров), озимого рапса – в Лунинецком районе (свыше 600 гектаров), а в Малоритском районе, где только 0,2 % пригодных для этой культуры почв, его посевы превышали 2000 гектаров. Вместе с тем в Вилейском, Витебском и Городокском районах, где около половины почв пригодны для выращивания льна, посевы его отсутствуют, а в Полоцком районе аналогичная ситуация наблюдается с озимой тритикале [7].

Понятно, что кроме почвы, на размещение посевов влияют и другие условия (климатические, экономические и др.), для которых также характерна довольно высокая дифференциация (табл. 1).

Таблица 1. Дифференциация между административными районами в оценке некоторых условий развития сельского хозяйства, 2014 г.

Условия	Максимальное значение, район	Минимальное значение, район	Разность, раз
1	2	3	4
Балл сельскохозяйственных земель	41,1 Несвижский	18,2 Городокский	2,3
Среднее количество осадков, мм	770 Новогрудский	560 Малоритский	1,4
Количество часов солнечного света	1890 Кричевский	1730 Ошмянский Островецкий	1,1

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Плотность сельского населения, чел. / км ²	75 Минский	3 Россонский	25,0
Численность работников на 100 га сельхозземель, чел.	11 Дзержинский	2 Быховский, Костюковичский, Краснопольский, Славгородский	5,5
Объем основных капиталовложений на 100 га сельхозземель, млн. рублей	7250 Минский	803 Крупский	9,0
Энергетические мощности на 100 га сельхозземель, лошадиных сил	471 Гродненский	104 Наровлянский	4,5
Объем бюджетной поддержки на 100 га сельхозземель, млн. рублей	438 Минский	15 Стародорожский	28,5
Плотность автомобильных дорог общего пользования, км / 1000 км ²	820 Минский	165 Столинский	5,0

Примечание. Рассчитано по данным [8].

Однако и здесь приходится говорить о несоответствии условий существующим посевом многих культур и развитию животноводства. Трудно объяснить ситуацию, когда сельхозорганизации районов с самой низкой обеспеченностью энергетическими мощностями и рабочей силой (Наровлянский, Краснопольский, Россонский, Глусский, Чериковский и др.) занимаются выращиванием технических культур, овощей и картофеля. Такая ситуация вызывает не только удивление, но и возмущение и свидетельствует о том, что к мнениям ученых практики не прислушиваются. Между тем самые разные рекомендации, связанные с оценкой региональной дифференциации сельскохозяйственного производства, уровня ее специализации и оптимизации разработаны учеными Беларуси [9, 10].

Не вызывает сомнений, что контрастность условий развития сельского хозяйства должна влиять на территориальную специализацию и концентрацию производства. Однако в условиях Беларуси эта связь далеко не всегда находит практическое вопло-

щение. Достаточно отметить, что производством и реализацией продукции животноводства (мяса, молока), зерна, картофеля, рапса и другой продукции занимаются почти все административные районы. Для справки напомним, что в США половину всей продукции сельского хозяйства дают 9 штатов: Калифорния (11 %), Техас (7 %), Айова (около 7 %), Небраска (свыше 5 %), Канзас (около 5 %), Иллинойс, Миннесота, Северная Каролина и Висконсин.

За последние годы произошли существенные изменения в аграрном профиле как самой Беларуси, так и ее районов. Если в 1990 г. соотношение между растениеводством и животноводством в целом по стране составляло 35 и 65 %, то в 2000 г. – 54 и 46 %, а в 2015 г. – 48 и 52 %. На уровне административных районов в сельхозорганизациях сейчас животноводство преобладает в значительной их большинстве (рисунок).

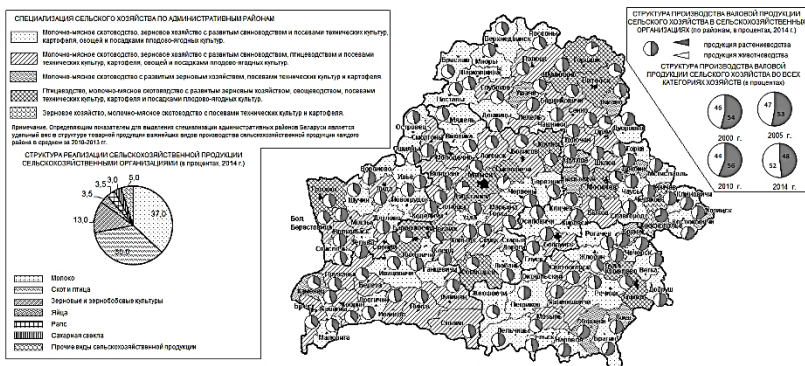


Рис. Специализация сельскохозяйственного производства регионов Республики Беларусь.

Такие изменения были связаны, с одной стороны, с большой востребованностью продукции растениеводства на внутреннем рынке в конце XX в., с другой, – с ценовым фактором. В связи с активизацией экспорта продукции животноводства за последнее десятилетие снова произошли изменения в соотношении между этими важнейшими видами сельскохозяйственной деятельности в пользу животноводства.

Для определения направления территориальной специализации сельского хозяйства применяются различные показатели, однако наиболее точно его характеризует удельный вес тех или иных видов производства в структуре товарной (реализованной) продукции. Таким образом, можно выявить те виды продукции, с которыми район участвует в процессе территориального разделения труда. Обычно выделяют 3–4 основные виды деятельности и дополнительные, которые необходимы для нормального функционирования основных видов. Именно такой подход был положен нами в основу выделения сельскохозяйственной специализации всех 118 административных районов Беларуси (рисунк).

Обращает на себя внимание широкая географическая распространенность как основных, так и дополнительных видов сельскохозяйственной деятельности. Например, молочно-мясное животноводство, зерновое хозяйство, выращивание сахарной свеклы, картофеля представлены в районах, которые сильно отличаются по своим природным, организационно-экономическим, социально-экономическим и другим условиям сельскохозяйственной деятельности. Между тем известно, что размещение растениеводства и животноводства в районах, которые максимально соответствуют этим условиям, позволяет получать продукцию с самой низкой себестоимостью и самой высокой урожайностью и производительностью. К сожалению, игнорирование этих естественных требований приводит к низкой рентабельности как в производстве отдельных видов продукции, так и всей сельскохозяйственной деятельности (табл. 2).

Таблица 2. Уровень рентабельности производства продукции сельского хозяйства в организациях Минсельхозпрода, 2014 год, %

Области	Зерновые	Картофель	Сахарная свекла	Рапс	Молоко	Мясо КРС	Свинина	Мясо птицы	Яйцо	По всей деятельности
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Брестская	19,8	30,9	15,2	16,8	21,6	-26,3	7,6	17,3	18,0	12,9
Витебская	2,4	17,8	-	-3,4	10,1	-32,2	-17,0	19,2	10,6	0,1

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Гомельская	13,1	35,7	-	8,1	15,6	-23,4	10,3	10,7	13,4	10,1
Гродненская	22,9	3,9	19,0	32,4	33,9	-22,4	10,8	2,9	7,2	10,4
Минская	20,0	12,3	11,9	22,9	15,9	-36,5	0,5	15,8	5,4	6,9
Могилевская	16,8	99,8	0,9	13,0	14,6	-29,0	-5,7	11,2	-35,8	5,8
Республика Беларусь	15,9	29,3	15,2	16,5	18,9	-28,1	3,7	14,2	5,1	8,1

Примечание. Источник [8].

Вообще следует подчеркнуть, что задача повышения эффективности – важнейшая в аграрном секторе экономики страны [3]. Факты свидетельствуют о том, что по таким показателям эффективности, как валовой доход и доход от хозяйственной деятельности на 1 балло-гектар сельхозземель, уровень рентабельности (с учетом всех видов господдержки), производительность труда (товарная продукция на 1 занятого), отставание от нормативов в целом по стране составляет соответственно 40, 92, 55 и 45 %. При этом на уровне регионов наихудшая ситуация наблюдается в Витебской и Могилевской областях.

Причины низкой эффективности сельскохозяйственного производства разнообразны, однако не последнюю роль, по нашему мнению, играет полное игнорирование или недостаточный учет реальных условий ее развития. Так, по мнению специалистов, в структуре посевных площадей Могилевской области сахарной свеклы быть не должно, а льна – в Гомельской области. Однако факты свидетельствуют о том, что ряд районов этих областей выращивают как свеклу (Осиповичский, Бобруйский, Горецкий, Кировский), так и лен (Буда-Кошелевский, Гомельский, Кормянский, Рогачевский, Речицкий, Чечерский) [7, 8]. То же самое касается зерновых культур. Их присутствие в каждом районе оправдано, однако то, что они определяют специализацию большого количества районов вызывает сомнения. К тому же минимально необходимая сумма положительных температур (свыше 10 °С) для выращивания, например, кукурузы на зерно составляет 2100–2900° (такой диапазон связан с различными ее сортами). Как известно, соответствующей суммой температур обладает ограниченное количество районов. Однако, несмотря

на это, посеvy этой культуры можно встретить как в южных, так и северных районах страны. Например, в 2014–2015 гг. они имели место практически во всех районах Витебской области. Вряд ли можно согласиться и с тем, что в этом регионе в последние годы пшеница стала основной зерновой культурой.

В связи с этим логично возникает вопрос, насколько соответствует имеющая место специализация производства в том или ином районе природным и другим их условиям или, насколько эффективно выглядит вся сельскохозяйственная деятельность районов? В качестве главного критерия такого соответствия лучше, по нашему мнению, использовать прибыль от хозяйственной деятельности на 1 балло-гектар сельхозземель, потому как в этом показателе находят свое отражение все условия развития сельского хозяйства. Проведенная нами группировка районов на основании этого показателя, свидетельствует о том, что высоким доходом (выше среднего показателя по стране) характеризуются преимущественно районы Брестской области (за исключением Лунинецкого, Ганцевичского и Дрогичинского), Гродненской области (за исключением Ивьевского, Сморгонского, Лидского, Ошмянского, Мостовского и Слонимского), пять районов Минской области (Дзержинский, Солигорский, Клецкий, Несвижский и Слуцкий), четыре района Гомельской области (Гомельский, Мозырский, Речицкий и Чечерский), два района Могилевской области (Бобруйский и Кировский) и Витебский район. Таким образом, эта группа состоит только из 36 районов и имеет наиболее оптимальную специализацию, т. е. она не требует существенного усовершенствования. Вторую группу районов составляют все остальные (82), имеющих прибыль в расчете на 1 балло-гектар сельхозземель ниже среднего по стране, их специализация далека до оптимальной и требует основательного совершенствования. Надо подчеркнуть, что определенные правительством Беларуси 62 района, которые отнесены к неблагоприятным для производства сельхозпродукции [13], они в значительной степени совпадают с теми, которые отнесены нами ко второй группе.

Заключение. Проведенные исследования дают основания сделать следующие выводы:

1. Специализация сельскохозяйственного производства республики является ключевым фактором рационального использования производственных ресурсов аграрной сферы. Расчеты показывают, что территориальная специализация требует значительной корректировки, которая позволит увеличить объемы производства сельхозпродукции, снизить ее себестоимость, что в свою очередь значительно повысит эффективность отрасли.

2. Совершенствование специализации должно происходить постоянно, потому как очень быстро изменяются условия сельскохозяйственной деятельности, особенно в последние десятилетия (депопуляция сельского населения, спрос на сельхозпродукцию, техническое обеспечение аграрного сектора, рынки сбыта и др.). Должного внимания требуют также климатические изменения, особенно рост интенсивности засух. Учет этих изменений позволит оптимизировать сельскохозяйственную деятельность, а значит сделать ее наиболее эффективной.

Список литературы

1. 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.

2. Организация Объединенных Наций в Беларуси [электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://un.by/theme/yearofderertification/inBelarus/>. – Дата доступа: 05.04.2016.

3. Заяц, Л. К. Критические точки аграрной экономики / Л. К. Заяц // Сельская газета. – 2015 – 8. – 22 янв. – С. 1, 2.

4. Беларусь и страны мира, 2000–2013, [Текст], статистический сборник, Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; [редкол.: В. И. Зиновский, И. А. Костевич, И. С. Кангро и др.] Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 385 с.

5. Лыч, Г. М. Аграрная экономика: проблемы и пути их решения. Авторское кредо. [Текст]: [монография] / Г. М. Лыч ; рец.: Г. И. Гануш, А. С. Сайганов. – Минск: Право и экономика, 2016. – 216 с.

6. Пригодность почв Республики Беларусь для возделывания отдельных сельскохозяйственных культур [Текст]: (рекомендации) / [В. В. Лапа и др.]. – Минск: Институт почвоведения и агрохимии, 2011. – 63 с.

7. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 230 с.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ
КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА
ОСНОВЕ РАСЧЕТА ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ**

Т. Н. ПАНКОВА, старший преподаватель
ГУВПО «Белорусско-Российский университет»

**IMPROVEMENT OF METHODS OF ESTIMATION OF AIC
ENTERPRISES CREDIT RATING ON THE BASIS OF
INTEGRAL INDICATOR CALCULATION**

T. N. PANKOVA, Senior Lecturer
Belarusian-Russian University

To summarize diverse indicators used to assess the creditworthiness of the borrower, the article suggests using an integral indicator with the Saaty method of hierarchies, which helps to compare various solutions according to certain criteria and choose the best one in the author's view. The calculation of integral index reveals the strengths and weaknesses of AIC organization in its development program and while solving the issue of attraction of extra sources of financing its activities.

Введение. В последние годы зависимость отечественных сельскохозяйственных организаций от заемного капитала усиливается. В условиях нехватки собственных ресурсов организации все чаще прибегают к финансированию своей деятельности за счет краткосрочных и долгосрочных кредитов коммерческих

банков. Одним из основных путей снижения кредитного риска является всесторонний и тщательный анализ кредитоспособности заемщика. Проведение такого анализа позволит предоставить руководству банка качественную информацию для принятия решения о выдаче кредита в случае, если финансовое состояние и репутация заемщика окажется удовлетворительным, или отказе в его выдаче, когда результаты анализа отрицательные. При этом оценка кредитоспособности кредитополучателя производится не только на момент выдачи кредита, но и прогноза его финансовой устойчивости. Проведение такого анализа актуально и для самого заемщика, поскольку позволит ему реально оценить возможность выплаты основного долга и процентов по кредиту и не накапливать кредиторскую задолженность в будущем. Применяемые для этих целей методы оценки финансово-хозяйственной деятельности и кредитоспособности предприятий АПК различны, поэтому разработка интегрального показателя имеет научное и прикладное значение.

Анализ источников. Широко и всесторонне изложена методика анализа финансового состояния, платежеспособности, ликвидности в учебных пособиях под редакцией профессора Г. В. Савицкой [10]. Оценка платежеспособности на основе показателей ликвидности дает О. В. Ефимова в учебном пособии «Финансовый анализ» [5], в частности, она показывает недостатки рассчитываемых коэффициентов ликвидности при анализе финансового состояния предприятия. Любая организация оценивается внешними субъектами с точки зрения ее инвестиционной привлекательности, т. е. целесообразности вложения в нее свободных денежных средств. Проблему оценки инвестиционной привлекательности дают в своих монографиях Ю. П. Анискин, В. В. Привалов, Н. А. Русак, В. А. Русак [1, 8]. Но проблема анализа кредитоспособности предприятий АПК в целом не достаточно полно изучена в литературе. В литературе по банковскому делу таких авторов, как И. К. Козлова [6], Ю. Г. Вешкин [3], В. И. Тарасов [12], В. Е. Черкасов, [14] также достаточно подробно описывается понятие кредитоспособности заемщика, но не приводится комплексная методика ее оценки, что

не позволяет принимать эффективных управленческих решений и зачастую приводит к накоплению просроченной задолженности заемщика по полученным кредитам. В этой связи необходима разработка методики оценки кредитоспособности предприятия АПК, которая позволяла бы комплексно изучить все стороны деятельности предприятия, сократить его расходы на выплату процентов по просроченным кредитам и снизить уровень кредитного риска.

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

Основная часть. Для анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия АПК используется большое количество показателей. При этом значения одних показателей могут находиться на теоретически достаточном уровне, значения других – на минимально удовлетворительном уровне, а значения третьих – на неудовлетворительном уровне. В таких условиях довольно сложно, если вообще возможно, адекватно оценить положение хозяйствующего субъекта в целом. А потому для оценки эффективности деятельности предприятия и его кредитоспособности целесообразным представляется использовать интегральный показатель.

Преимущество данного подхода состоит в том, что сведение группы показателей в единый интегральный показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения в целом по группе выбранных показателей. В то же время конструирование интегрального показателя вовсе не означает, что для оценки используется лишь он один. Напротив, интегральный показатель предполагает исследование системы показателей, лежащих в основе оценки, а выводы, полученные только на базе интегрального показателя, носят лишь ориентировочный характер, выполняют вспомогательную (хотя и важную) роль определения характера изменений в результатах хозяйственной деятельности в целом по всем показателям.

Для целей оценки уровня кредитоспособности предприятия АПК предлагается осуществлять расчет интегрального показателя оценки финансовой устойчивости на основе перечня финансовых показателей, методика расчета которых достаточно широко представлена как в нормативных правовых актах по оценке платежеспособности предприятий в Республике Беларусь, так и литературе по экономическому анализу [1, 5, 8, 10]:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов;
- коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- рентабельность активов;
- рентабельность продаж;
- рентабельность продукции;
- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Для расчета интегрального показателя выбраны именно такие показатели, поскольку они позволяют разносторонне оценить эффективность деятельности предприятия АПК.

Интегральный показатель может быть рассчитан по формуле:

$$I = \sum a_i \cdot w_i, \quad (1)$$

где a_i – стандартизированные значения показателей;

w_i – весовые коэффициенты показателей (критериев).

Коэффициенты весомости критериев могут быть определены посредством метода анализа иерархий (Саати) [9], который позволяет сравнивать различные варианты решений по определенным критериям и выбирать наилучший с точки зрения заемщика, поскольку предполагает использование экспертных оценок. Алгоритм данного метода состоит в следующем:

Пусть A_1, A_2, \dots, A_n – критерии или факторы, w_1, w_2, \dots, w_n – значимость или вес этих критериев. В матрице указывается относительная значимость по сравнению с другими критериями: например, элемент w_2 / w_3 оказывает важность критерия w_2 по отношению к w_3 . Значимость w_1, w_2, \dots, w_n заранее неизвестна, а известны только отношения между ними. Задача состоит в

нахождении значений w_1, w_2, \dots, w_n . Элементы матрицы задаются людьми-экспертами с помощью шкалы, представленной в табл. 1. Такой шкалой удобно пользоваться при сравнении факторов, которые сложно определить количественно.

Таблица 1. Шкала относительной важности

Интенсивность относительной важности	Определение
1	равная важность
3	умеренное превосходство одного над другим
5	существенное превосходство
7	значительное превосходство
9	очень сильное превосходство
2, 4, 6, 8	промежуточные решения между двумя соседними суждениями
Обратные величины	если при сравнении первого критерия со вторым получено целое число, то при сравнении второго с первым получается обратная величина

По соглашению сравнивается относительная важность левых элементов матрицы с элементами сверху. Поэтому если элемент слева важнее, чем элемент сверху, то в клетку на пересечении заносится целое число; в противном случае – дробь (обратное значение).

По главной диагонали проставляются единицы, так как элемент эквивалентен сам себе. В программе можно осуществить автоматическое заполнение клеток под главной диагональю (a_{ij}) числами, обратными тем, что находятся над диагональю ($1/a_{ij}$).

Матрица попарных сравнений и расчет весовых коэффициентов представлены на рис. 1.

	К-т текущей ликвидности	К-т оборачиваемости оборотных средств	К-т оборачиваемости собственного капитала	Рентабельность активов	Рентабельность продаж	Рентабельность продукции	Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	К-т обеспеченности собственными оборотными средствами	Значение a_i	Весовые коэффициенты
К-т текущей ликвидности	1	1/2	1/5	1/3	1/5	1/3	1	1/5	0,38	0,04
К-т оборачиваемости оборотных средств	2	1	3	2	3	2	5	3	2,39	0,25
К-т оборачиваемости собственного капитала	5	1/3	1	1/2	2	1/2	4	1	1,16	0,12
Рентабельность активов	3	1/2	2	1	2	1	4	3	1,71	0,18
Рентабельность продаж	5	1/3	1/2	1/2	1	1/2	3	2	1,03	0,11
Рентабельность продукции	3	1/2	2	1	2	1	4	2	1,62	0,17
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	1	1/5	1/4	1/4	1/3	1/4	1	1/3	0,37	0,04
К-т обеспеченности собственными оборотными средствами	5	1/3	1	1/3	1/2	1/2	3	1	0,90	0,09
									9,56	1,00
Значение b_i	25,00	3,70	9,95	5,92	11,03	6,08	25,00	12,53		
Весовые коэффициенты	0,04	0,25	0,12	0,18	0,11	0,17	0,04	0,09		
Индекс согласованности	0,08									
Отношение согласованности	4,90 %									

Рис. 1. Определение весовых коэффициентов показателей по методу анализа иерархий

Для получения компоненты собственного вектора i -й строки нужно перемножить элементы в этой строке и извлечь корень n -й степени из произведения:

$$i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \left(\frac{w_i}{w_j}\right)}. \quad (2)$$

После получения всех компонент собственных векторов для n строк можно их использовать для дальнейших вычислений. Нужно найти сумму всех компонент и нормализовать эти компоненты:

$$w_i = \frac{a_i}{\sum_{i=1}^n a_i}. \quad (3)$$

Матрицу следует проверять на согласованность, поскольку при задании парных оценок эксперты могут ошибаться. Если согласованность в матрице серьезно нарушена, нужно пересмотреть суждения экспертов. Величина отношения согласованности должна быть не более 10 %. В приведенных вычислениях отношение согласованности 4,9 %, следовательно, мнения экспертов согласованны и полученные данные можно использовать для дальнейшего анализа.

Наибольший весовой коэффициент соответствует коэффициенту оборачиваемости оборотных средств (0,25), следующими будут рентабельность активов (0,18) и рентабельность продукции (0,17). Наименьший удельный вес при формировании интегрального показателя соответствует коэффициентам текущей ликвидности и покрытия долгов собственным капиталом (0,04).

Расчет интегрального показателя кредитоспособности ОАО «Лен» представлен в табл. 2.

Таблица 2. Расчет интегрального показателя кредитоспособности

Показатель	Коэффициент весо- мости	Исходный показатель			Стандартизированный показатель		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент текущей ликвидности	0,04	1,14	1,60	0,35	0,018	0,025	0,000
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,25	4,09	2,00	2,04	0,251	0,000	0,125
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,12	0,17	0,13	0,12	0,107	0,085	0,079
Рентабельность активов	0,18	0,12	-2,75	-2,19	0,179	0,000	0,035
Рентабельность продаж	0,11	2,89	-9,45	-4,17	0,108	0,000	0,046
Рентабельность продукции	0,17	2,98	-8,63	-4,00	0,170	0,000	0,068
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	0,04	3,19	2,53	1,18	0,039	0,039	0,039
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,09	0,12	0,37	-1,84	0,094	0,094	0,000
Интегральный показатель	1,00	–	–	–	0,96	0,24	0,39

Для стандартизации частных критериев используются их нормативные, минимальные и максимальные значения за исследуемый период. Для количественной оценки показателей используется функция принадлежности (желательности). Значение интегрального и частных показателей находятся в диапазоне от 0 до 1 – чем ближе значение показателя к 1, тем более предпочтительнее его значение.

На рис. 2 представлена функция желательности для коэффициента текущей ликвидности.

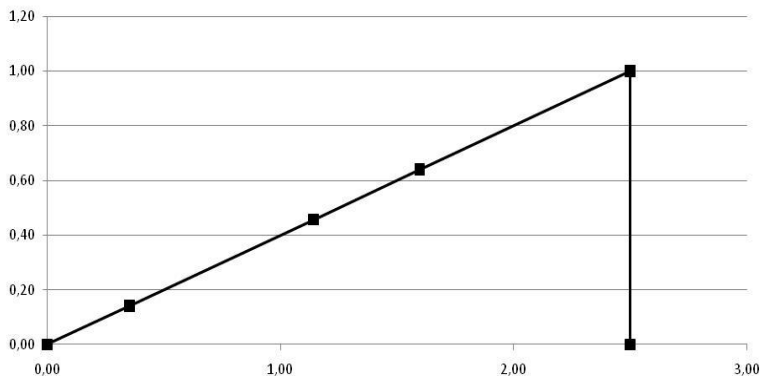


Рис. 2. Функция желательности коэффициента текущей ликвидности

Исходя из полученных значений, можно сделать вывод, что наилучшее финансовое состояние предприятия наблюдается в 2013 г. Для данного года характерны максимальные значения показателей рентабельности активов, продукции и продаж, а также коэффициентов оборачиваемости оборотных средств и собственного капитала. Значение коэффициентов покрытия долгов собственными средствами и обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормативного значения.

В 2014 г. наблюдается минимальное значение интегрального показателя кредитоспособности предприятия за период 2013–2015 гг. Для данного периода характерно снижение коэффициентов оборачиваемости оборотных средств и собственного капитала, отрицательные значения показателей рентабельности активов, продаж и продукции. Значения коэффициентов покрытия долгов собственными средствами и обеспеченности собственными оборотными средствами выше нормативного значения.

В 2015 г. значение интегрального показателя кредитоспособности предприятия увеличивается до 0,39. Рост интегрального показателя обусловлен увеличением рентабельности активов, продукции и продаж, хотя их значения все еще отрицательные. В 2015 г. коэффициент покрытия долгов собственными сред-

ствами снижается, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами падает ниже нормативного значения. Также необходимо отметить, что коэффициенты текущей ликвидности и оборачиваемости собственного капитала принимают минимальные значения за период 2013–2015 гг.

Заключение. Таким образом, предложенный метод оценки кредитоспособности предприятия АПК позволяет осуществлять текущий контроль, что дает возможность вовремя обнаруживать опасные изменения показателей и принимать соответствующие меры. Расчет интегрального показателя позволяет выявить слабые и сильные стороны организации АПК при разработке программы ее развития и решения вопроса о возможности финансирования своей деятельности за счет заемных ресурсов.

Список литературы

1. Анискин, Ю. П. Управление инвестиционной активностью / Ю. П. Анискин, В. В. Привалов. – М.: ИКФ ОМЕГА-Л, 2002. – 270 с.
2. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебник для вузов / Л. Г. Батракова. – М.: Логос, 2012. – 368 с.
3. Вешкин, Ю. Г. Банковские системы зарубежных стран / Ю. Г. Вешкин. – М.: Экономист, 2006. – 400 с.
4. Дремова, У. В. Совершенствование методики оценки банковских рисков долгосрочного кредитования инвестиций (на примере банков г. Севастополь) / У. В. Дремова // Экономика региона. – 2015. – № 1. – С. 234–244.
5. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2010. – 351 с.
6. Козлова, И. К. Анализ деятельности банков: учеб. / И. К. Козлова. – Минск: Выш. шк., 2007. – 240 с.
7. Купчинова, О. В. Проблемная кредитная задолженность: подходы к определению / О. В. Купчинова // Банковский вестник. – 2010. – № 6 – С. 42–45.
8. Русак, Н. А., Русак, В. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Минск: Вышэйшая школа, 1997. – 309 с.
9. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем: пер. с англ. / Т. Саати, К. Керис. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
10. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 684 с.
11. Супрунович, Е. Управление кредитным риском / Е. Супрунович // Банкаўскі веснік. – 2011. – №25. – С. 25–31.
12. Тарасов, В. И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. / В. И. Тарасов. – Минск : Мисанта, 2010. – 134 с.

13. Тихомиров, Н. П. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа / Н. П. Тихомиров, Т. М. Тихомирова, О. С. Ушмаев: учебник. – М.: Экономика, 2011. – 647 с.

14. Черкасов, В. Е. Финансовый анализ в коммерческом банке / В. Е. Черкасов. – М.: Инфра-М., 2005. – 272 с.

Информация об авторе

Панкова Татьяна Николаевна – старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета Государственного учреждения высшего профессионального образования «Белорусско-Российский университет». Информация для контактов: тел. служ. 8 (0222) 22–51–52

" " "18.100#238" 0

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И. И. ПАНТЕЛЕЕВА, аспирант
УО «Могилевский государственный университет продовольствия»

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF BAKING INDUSTRY ORGANIZATIONS

I. I. PANTELEEEVA, graduate student
Mogilev State University of Foodstuffs

" " " " *The article examines approaches*
" " " / *to improving the competitiveness of*
" " " " *baking industry organizations. We*
" " " " *have analyzed channels and structure*
" " " " *of realization of bakery and confec-*
" " " " / *tionery products on the market. The*
" " " " *proposed strategy of organization de-*
" " " " *velopment is aimed at improving the*
" " " " / *efficiency of production and market-*
" " " " *ing.*
0

Введение. Современное состояние организаций пищевой промышленности характеризуется ускорением процессов адаптации данных предприятий к меняющимся рыночным условиям, проведением на предприятиях отрасли модернизации производства, что выражается в расширении ассортимента выпускаемой продукции с учетом требований рынка и увеличении его номенклатуры. Это вызвано усилением конкуренции на рынке сбыта продукции организаций пищевой промышленности [2].

Эффективность функционирования организаций на данном этапе зависит от того, насколько успешно решаются проблемы, связанные с конкурентоспособностью выпускаемой продукции.

Прочность положения организаций на рынке определяется конкурентоспособностью продукции и возможностями вести конкурентную борьбу. Развитие производства конкурентоспособной продукции требует повышения эффективности 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 различными слоями населения. Необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности организаций пищевой промышленности свидетельствуют об актуальности исследования.

Анализ источников. Анализ литературных источников показывает, что определение конкурентоспособности имеет различные интерпретации. Традиционно конкуренция считалась способностью продавать продукцию и получать больше прибыли, чем конкурент. Практически во всех сферах экономики действует пять факторов конкурентоспособности: качество, цена, реклама, исследования и развитие, а также обслуживание. На современном этапе конкуренция в большей степени сосредоточена на таких аспектах, как нематериальные активы, маркетинг и др. По мере изменения природы конкуренции, меняются и предпосылки конкурентоспособности. На данном этапе ее можно использовать при четком определении применения к субъекту (или территории). В экономической литературе рассматривается два основных аспекта конкурентоспособности: для предприятий и для стран. Современное предприятие обычно состоит из различных производственных единиц, зачастую расположенных на территориях различных государств и конкурирующих между собой [1–8].

Методы исследования. Монографический, абстрактно-логический, метод сравнения, табличный метод, графический метод, SWOT-анализ и др.

Основная часть. Объектом исследования явилось ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»», функционирующее в Могилевской области. Основной задачей организа-

ций хлебопекарной промышленности является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией. Целью деятельности организации является выпуск безопасной и качественной продукции, отвечающей требованиям и спросу потребителей, обеспечение конкурентоспособности продукции, позволяющей занимать лидирующее положение, как на внутреннем, так и на внешнем рынках [3].

ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»» является монополистом в Могилевской области, занимая более 70 % емкости рынка по реализации хлеба и хлебобулочных изделий. Предприятие имеет семь филиалов, осуществляющих хозяйственную деятельность по месту нахождения: Бобруйский, Быховский, Горецкий, Кричевский, Климовичский, Костюковичский и Мстиславский. В структуру предприятия на территории г. Могилева входят следующие производства: производство № 1 – выпускает пряники, печенье, а также безалкогольные напитки (хлебный квас); производство № 3 – формовые хлеба, булочные изделия, бараночные изделия, а также выпускают палочки «гриссини», сушки «таралли», «кростини», снеки и крекеры; производство № 4 – подовые заварные хлеба, булочные изделия и имеет итальянскую комплексно-механизированную линию по выпуску отсадного печенья, пряников, сладостей мучных, а также участок по производству мягких кондитерских изделий. Районные предприятия, кроме хлебобулочных и кондитерских изделий, выпускают дополнительно: Мстиславский филиал – вино плодово-ягодное, Горецкий филиал – солод и Климовичский филиал – повидло.

Одним из главных факторов формирования конкурентоспособности продукции является максимальное использование конкурентных преимуществ организации. Для фирменного обозначения выпускаемой продукции предприятие позиционируется на внутреннем и внешнем рынках под торговыми марками «Домочай» и «Хлебный дар». ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»» имеет важнейшие конкурентные преимущества выпускаемой продукции:

– выпуск продукции осуществляется на комплексно-механизированных специализированных линиях, оснащенных профильным, современным оборудованием. Основные технологические процессы (замес теста, разделка и формовка тестовых заготовок транспортировка, и т.д.) механизированы, что позволяет вырабатывать высококачественную продукцию с минимальными затратами;

– на предприятиях работают высококвалифицированные кадры. Все специалисты высшего и большинство среднего звена имеют высшее образование. Высокий профессионализм в сочетании с опытом и мастерством позволяют добиться стабильно высоких показателей качества выпускаемой продукции;

– постоянно ведется работа по совершенствованию технологических процессов и установке современного производственного оборудования;

– в процессах производства используются в своем большинстве традиционные схемы тестоприготовления, исключая использование химических разрыхлителей, ароматизаторов и улучшителей, что гарантирует выпуск продукции, соответствует требованиям ТНПА не только по показателям качества, но и безопасности;

– на всех хлебозаводах внедрена система менеджмента качества на базе СТБ ИСО 9001-2009. В 2013 году организация подтвердила действие сертификатов соответствия на систему менеджмента качества в соответствии с требованиями новой версии стандарта СТБ ИСО 9001-2009;

– организация имеет свой сайт и подключено к банку электронных паспортов товаров с целью продвижения продукции на рынках сбыта и перехода к ведению процессов электронной торговли.

В последнее время наметилась тенденция сокращения объемов выпуска хлебобулочных изделий (табл. 1).

Таблица 1. Структура товарной продукции, %

Группы продукции	2010 г.	2015 г.	+/-
Хлебобулочные изделия	75,6	73,5	-2,1
Кондитерские изделия	15,9	19,6	+3,7
Безалкогольные напитки	1,1	0,4	-0,7
Вино плодово-ягодное	3,7	4,1	+0,4
Прочая продукция	3,7	2,4	-1,3
Итого	100	100	–

Данные, приведенные в табл. 1 показывают, что в 2015 г. по сравнению с 2010 г. в структуре товарной продукции сократился удельный вес хлебобулочных изделий на 2,1 %, кондитерских изделий увеличился на 3,7 %. Необходимо отметить, что тенденцию сокращения выпуска хлеба и хлебобулочных изделий объясняет ряд объективных причин. В Могилевской области активно открываются крупные торговые предприятия негосударственной формы собственности (ГИППО, «Корона», «Рублевский», «Евроопт», «Наши соседи» и др.), имеющие цеха по выпечке хлебобулочных и кондитерских изделий. Аналогичные цеха организовываются и в уже действующих торговых точках. Повышение благосостояния населения и увлечение низкокалорийными диетами ведут к изменению структуры питания, сокращению потребления хлеба и увеличению потребления фруктов, овощей и других продуктов в рационе питания. Также происходит сокращение численности населения области за счет оттока рабочей силы за пределы республики (в Россию).

Организацией получены Декларации о соответствии на производимую продукцию (хлеба белорусские, изделия булочные и сдобные, изделия хлебобулочные обогащенные, изделия кондитерские пряничные, печенье овсяное, сладости мучные, сладости сахарные, печенье, торты и пирожные, снеки по-итальянски, крекер, безалкогольные напитки, вина плодовые крепленые и т. д.) и реализуемую как на внутреннем, так и внешнем рынках.

В условиях конкуренции на товарном рынке предприятие уделяет большое внимание развитию сети собственной торговли. В области имеется 60 торговых точек по реализации всего выпускаемого предприятием ассортимента продукции. До 10 %

объема продукции реализуется через сеть собственных магазинов, что ежемесячно обеспечивает около 10 млрд. рублей товарооборота. В торговле обеспечено рабочими местами 195 человек. Предприятия фирменной торговли рекламируют выпускаемую продукцию, ускоряют оборачиваемость оборотных средств, создают дополнительные рабочие места.

Реализация ценовых стратегий организации на рынке включает разработку программы скидок, оценку перспективных финансовых (или маркетинговых) выгод от ее реализации, организацию работы с оптово-розничной торговлей на условиях комиссии; разработку различных вариантов условий и форм оплаты товаров, систем отсрочки и рассрочки платежей; оценку целесообразности снижения цены до уровня конкурентов.

Структура реализации продукции организации представлена в табл. 2.

Таблица 2. Структура реализации хлебобулочной и кондитерской продукции

Рынки	Хлебобулочные изделия			Кондитерские изделия		
	Факт 2015 г.	План 2016 г.	Темп роста, 2016 г. к 2015 г., %	Факт 2015 г.	План 2016 г.	Темп роста, 2016 г. к 2015 г., %
Могилевская область	37752	37695	99,8	2979	3041	102,1
в т.ч. Могилев	16876	16884	100	1672	1707	102,1
Минская область	494	500	101,2	850	876	103,1
в т.ч. Минск	452	432	95,6	607	623	102,6
Витебская область	103	103	100	68	70	102,9
Гомельская область	14	14	100	111	115	103,6
Брестская область	12	12	100	353	360	102,0
Гродненская область	12	13	108,3	58	60	103,4
Экспорт	914	964	105,5	87	92	105,7
Итого	39301	39301	100	4506	4614	102,4

Из данных табл. 2 видно, что рост реализации хлебобулочной продукции на 2016 г. организацией не планируется, так как рынок Могилевской области полностью обеспечен данной продукцией и наряду с этим наблюдается активный рост конкуренции. Темп роста реализации продукции в Брестской, Витебской, Гомельской областях не запланирован, за

исключением Гродненской области (темп роста составит 108,3 % к уровню 2015 г.) и Минской области (темп роста составит 101,2 %). Темп роста экспортных поставок в 2016 г. составит 105,5 %.

Таким образом, поставки хлебобулочной продукции в Гродненскую и Минскую области, а также поставки на экспорт должны частично сбалансировать реализацию хлебобулочной продукции до уровня 100 % к прошлому году.

На 2016 г. запланирован темп роста реализации кондитерских изделий 102,4 % к уровню 2015 г. Основную долю рынка кондитерских изделий составит Могилевская область 3041 тонн (102,1 % к уровню прошлого года), из них – 1707 тонн рынок г. Могилева. Экспорт кондитерской продукции планируется осуществить в объеме 92 тонн (105,7 % к уровню 2015 г.).

Каналы реализации кондитерских изделий ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»» представлены на рис. 1.

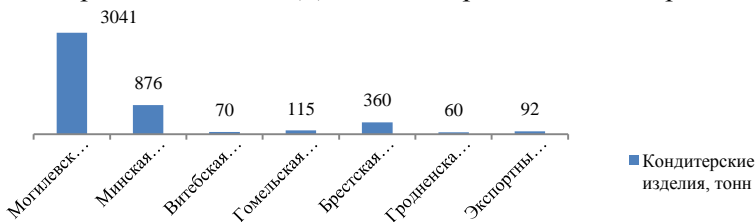


Рис. 1. Каналы реализации кондитерских изделий в 2016 г., тонн

Структура реализации хлебобулочной и кондитерской продукции в 2016 г. представлена на рис. 2 и 3.

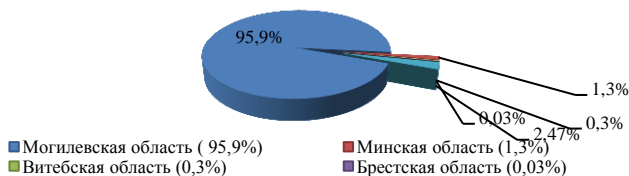


Рис. 2. Структура реализации хлебобулочной продукции в 2016 г., %

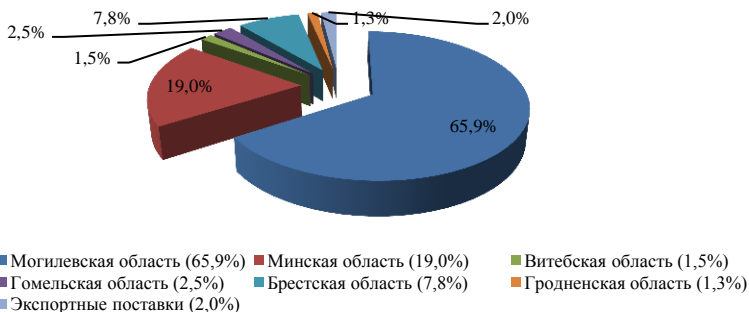


Рис. 3. Структура реализации кондитерских изделий в 2016 г., %

На основании SWOT-анализа деятельности ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»» установлены сильные и слабые стороны (табл. 3).

Таблица 3. SWOT-анализ

Сильные стороны (S)	Баллы	Слабые стороны (W)	Баллы
1	2	3	4
Хорошая репутация на рынке	5	Агрессивная стратегия конкурентов-	7
Благоприятное географическое расположение предприятия (близость к границе России)	5	производителей	8
Наличие достаточно развитой инженерно-транспортной структуры (автомобильные магистрали)	5	Высокий удельный вес торговых предприятий не-государственной формы собственности на рынке	5
Мобильность подвижного транспортного состава	4	Низкий предельный уровень рентабельности (5 %) на хлебобулочные изделия	
Высокая квалификация и компетентность персонала	4		
Оперативность и качество обеспечения торговой сети продукцией предприятия	4		
Приемлемый уровень цен на продукцию, удовлетворяющий все социальные группы населения	4		

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Итого баллов	31	Итого баллов	20
Возможности рынка (О)		Опасности рынка (Т)	
Способность привлечь дополнительных покупателей.	4	Сезонность сырья.	4
Рост целевой аудитории.	4	Неплатежи торговых организаций.	5
Тенденция роста продукции для здорового питания.	3	Нестабильность курсов валют.	4
		Риски.	5
Итого баллов	11	Итого баллов	18

Проведенный SWOT-анализ показал, что в активе организации преобладают сильные стороны по сравнению со слабыми сторонами, что дает определенную уверенность в усилении его позиций на потребительском рынке.

Обобщающая матрица SWOT-анализа представлена в табл. 4.

Таблица 4. Обобщающая матрица SWOT-анализа

Элементы SWOT-анализа	Возможности (О) сумма баллов – 11	Угрозы (Т) сумма баллов – 18
Сильные стороны (S) сумма баллов – 31	341	558
Слабые стороны (W) сумма баллов – 20	220	360

Стратегической целью организации является создание прибыльного высокорентабельного производства, соответствующего современному уровню развития пищевой отрасли. Стратегия дальнейшего развития организации будет направлена на дальнейшее увеличение объемов реализации кондитерского производства за счет расширения ассортимента и освоения новых опций на итальянской линии по выпуску печенья и пряников, расширения ассортимента по выпуску импортозамещающей продукции, расширения выпускаемого ассортимента вафельных и слоеных изделий. ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»» планирует обеспечить максимальную загрузку производственных мощностей: выпуск продукции (хлебобулочные и кондитерские изделия) для торговой сети ИООО «Белмаркет-компания» под торговой маркой «Белая хатка», выпуск продукции (пряники, вафли, сухари) для торговой сети ЗАО «Простор

Трейд», увеличение объема выпуска продукции (пряники, печенье овсяное) под торговой маркой «Годуновъ» для торговой сети ООО «Евроторг», для торговой сети иностранного унитарного предприятия «БелВиллесден» кондитерских изделий под торговой маркой «ОЧЕНЬ!». Планируется расширить ассортимент продукции на экспорт в Панаму (продукция в замороженном виде – пряники, торты), а также увеличение объемов продаж хлебобулочной и кондитерской продукции в Туркменистан. Принятая стратегия развития ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай»» на 2016 г. позволит реализовать товарной продукции на сумму 654,7 млрд. рублей, что на 28,5 млрд. рублей (или на 4,5 %) больше по сравнению с 2015 г., рентабельность продаж составит 17,2 %.

Заключение. Переход к рыночной экономике стимулировал развитие инициативы организаций пищевой промышленности по поиску методов продвижения своей продукции на товарных рынках, модернизации производства, внедрению современных технологий и оборудования, поиску средств на создание новых производственных мощностей. Проведение таких мер обусловлено усилением конкуренции на рынке хлебобулочных и кондитерских изделий. Данные обстоятельства предопределяют выработку предприятием соответствующей маркетинговой политики. Стратегия маркетинговой политики будет направлена на сохранение созданного имиджа предприятия, способствующего продвижению продукции на рынке; проведение рекламной кампании по позиционированию новой продукции под торговыми марками «Хлебный дар» и «Домочай» в средствах массовой информации (телевидение, радио, печатные издания), на улицах города, на массово-развлекательных мероприятиях, увеличение наружной рекламы для привлечения внимания и роста объема продаж и др.; проведение выставок-продаж в торговых организациях для изучения потребительского спроса и ознакомления покупателей с новыми видами продукции, участие в выставках, конкурсах и ярмарках, как в республике, так и за рубежом, а также постоянное обновление собственного сайта в сети Интернет с размещением

подробной информации об организации и производимой продукции.

Проведенные исследования показали, что основными направлениями повышения конкурентоспособности организации являются: сохранение и укрепление имеющихся позиций на рынке Могилевской области, расширение и поиск новых рынков сбыта в других регионах Республики Беларусь и за рубежом, а также разработка предложений по расширению и обновлению продукции в условиях инновационного развития экономики.

Список литературы

1. Гнатюк, С. Н. Конкурентоспособность предприятия: теория, методология, практика: моногр. / С. Н. Гнатюк, А. Г. Барановский, Л. В. Наркевич. – Смоленск: Маджента, 2016. – 180 с.
2. Продовольственная безопасность Республики Беларусь в условиях функционирования Евразийского экономического союза. Мониторинг–2015. В 2 ч. Ч.2. / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. З. М. Ильиной. – Минск: Ин-т системных исслед. в АПК НАН Беларуси, 2016. – 141 с.
3. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 9-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2012. – 698 с.
4. Сайт ОАО «Булочно-кондитерская компания «Домочай». – Режим доступа: domochay.by. – Дата доступа: 04.05. 2016.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015: стат. сб. / Нац. стат. комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 608 с.
6. 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.
7. Чайникова, Л. Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 254 с.
8. Четыркина, Н. Ю. Управление конкурентоспособностью предприятия: учеб. пособие / Н. Ю. Четыркина. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 185 с.

Информация об авторе

Пантелеева Ирина Ивановна – магистр экономических наук, аспирант кафедры экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», тел. служ. 8 (0222) 48-24-00, E-mail: irina_pantielieieva@mail.ru

" " "3: 0202238

сированность представляет собой оптимальную сложившуюся количественную и качественную пропорциональность в их распределении. Границы сбалансированности могут быть подвижны от полного соответствия между потребностями производства в ресурсах труда и рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве и других отраслях экономики, которая в количественном отношении по профессиональному и квалификационному составу, как правило, отвечает требованиям производства до такого соответствия, которое лишь делает возможным осуществление процесса производства. Повышение уровня сбалансированности между потребностями производства в рабочей силе и ее наличием означает более эффективное использование средств производства и трудовых ресурсов, что способствует повышению производительности труда.

Современный период развития аграрного сектора экономики характеризуется изменением масштабов производства, его темпов и направлений. Углубление специализации и повышение концентрации способствуют дальнейшей интенсификации сельскохозяйственного производства, переводу его на индустриальную основу. Оптимальная обеспеченность сельскохозяйственных предприятий трудовыми ресурсами, их эффективное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объема производства продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности хозяйства трудовыми ресурсами и их использования зависит неукоснительное соблюдение технологических процессов, использование техники и, как результат, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Анализ источников. Проблемы формирования трудовых ресурсов аграрной отрасли и их использования нашли в современной отечественной и зарубежной литературе достаточно широкое отражение. Решению вопросов формирования рынка труда, сбалансированности занятости, модернизации системы воспроизводства трудовых ресурсов и их прогнозированию посвящены труды отечественных и зарубежных исследователей, среди ко-

торых Т. Б. Блинова, Л. В. Бондаренко, Л. В. Горнин, И. Л. Зенькова, С. В. Сигова и другие.

Изучение и оценка аспектов формирования и использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве Беларуси является актуальным в условиях инновационного развития отрасли, ее модернизации, что является целью настоящей публикации.

Методы исследования. В основу разработки и изложения материала положены следующие методы исследования: монографический, абстрактно-логический, системного анализа, экспертных оценок, расчетно-конструктивный, нормативный, сравнения, систематизации и другие. Методологической и информационной базой для статьи послужили труды теоретического и методологического плана ученых Беларуси и зарубежных стран, нормативные и информационные материалы.

Основная часть. Сельские населенные пункты республики представляют собой территории, на которых сосредоточена основная часть трудового потенциала сельской местности. В республике наблюдается сокращение размера среднего сельского населенного пункта (табл. 1).

Таблица 1. Развитие сельской поселенческой сети (на начало года)

Показатели	Годы							2016 г. к 2010 г., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Сельсоветы, ед.	1339	1295	1292	1218	1214	1159	1163	86,9
Сельские населенные пункты, ед.	23501	23467	23389	23275	23251	23229	23201	98,7
Размер среднего сельского населенного пункта, человек	103	101	98	96	94	93	92	89,3

Примечание. Таблица составлена по данным источника [14].

Динамика структуры занятости в сельской местности республики имеет положительную тенденцию: в отраслях материального производства она сокращается, а в сфере услуг – увеличивается. На протяжении 2011–2015 гг. занятость в сельском хозяйстве в сельской местности является доминирующей (табл. 2).

Таблица 2. **Отраслевая структура занятости в сельской местности, 2011–2015 гг., в % к итогу**

Показатели	Годы					2015 г. к 2011 г., п.п.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Занято в экономике – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Сфера производства	62,3	62,1	61,0	61,3	60,7	-1,6
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	46,7	46,4	44,6	44,5	44,7	-2,0
сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	43,7	43,4	41,6	41,5	41,7	-2,0
лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	0
рыболовство, рыбоводство	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
промышленность	12,1	12,5	12,9	13,0	12,8	0,7
строительство	3,3	3,0	3,2	3,6	3,0	-0,3
Сфера услуг	37,7	37,9	39,0	38,7	39,3	1,6
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,6	7,2	7,8	8,2	8,6	1,0
гостиницы и рестораны	1,4	1,4	1,5	1,4	1,5	0,1
транспорт и связь	4,6	4,7	5,1	5,0	5,3	0,7
финансовая деятельность	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	1,3	1,4	1,7	1,5	1,5	0,2
государственное управление	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	0
образование	11,8	11,8	11,6	11,2	11,0	-0,8
здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,5	6,8	6,7	6,7	6,9	0,4
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	3,0	3,0	3,1	3,0	3,0	0

Примечание. Таблица составлена по данным источника [15–19].

Сельскохозяйственные организации являются основными производителями аграрной продукции (76,0 % в 2014 г.). Анализ динамики числа организаций АПК в республике за период 2005–2014 гг. показывает их сокращение на 490 единиц, или на 30 %. Следует отметить, что наиболее крупные по численности персонала организации расположены в Гродненской области (в среднем 323 работника в 2014 г.), наименее – в Витебской обла-

сти (167 работников в 2014 г.). В анализируемый период наблюдается тенденция увеличения численности работников трудовых коллективов сельскохозяйственных организаций, которая коррелирует с тенденцией укрупнения предприятий.

Динамика потребности в кадрах сельскохозяйственных организаций показывает, что в 2010 г. спрос был ориентирован преимущественно на рабочие кадры. В 2015 г. структура спроса на кадры аграрного производства уравнилась (табл. 3).

Таблица 3. Потребность в кадрах сельскохозяйственных организаций (на конец года, чел., % к итогу)

Категории персонала	Годы						2015 г. к 2010 г., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Человек							
Служащие	1474	1855	2090	2045	1988	2051	139,1
Рабочие	3650	4581	5244	4674	3653	2033	55,7
Всего	5124	6436	7334	6719	5641	4084	79,7
В % к итогу							
Служащие	28,8	28,8	28,5	30,4	35,2	50,2	21,4 п.п.
Рабочие	71,2	71,2	71,5	69,6	64,8	49,8	-21,4 п.п.
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Примечания.

1 – Таблица составлена по данным источника [14].

2 – В 2010 г. потребность в кадрах представлена по сельскому хозяйству, в 2011–2015 гг. – по сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству.

Мониторинг вакантных рабочих мест в сельскохозяйственных организациях показал, что в них имеется постоянный спрос на агрономов, ветеринаров, зоотехников, а также на рабочие кадры – животноводов, операторов машинного доения, трактористов-машинистов сельскохозяйственного производства. Вместе с тем рынок аграрного труда перенасыщен бухгалтерами и экономистами, причиной чего явился выпуск учреждениями образования специалистов, специальности которых уже являются избыточными.

” ” на рынке труда в сельской местности (трудовые ресурсы) формируется прежде всего за счет трудоспособного населения в трудоспособном воз-

расте. При этом доля данной категории в динамике сокращается: в 2000 г. трудоспособное население в трудоспособном возрасте составляло 94,7 % от численности трудовых ресурсов села, в 2015 г. – 93,8 %.

Процесс воспроизводства трудового потенциала и формирование рынка труда в первую очередь будет предопределяться взаимодействием демографических переменных естественного воспроизводства. Согласно демографическому прогнозу, в 2016–2030 гг. формирование трудовых ресурсов будет проходить под влиянием абсолютного сокращения трудоспособного населения (рис. 1). Относительно 2016 г. общая численность сельского населения к 2030 г. снизится на 21,2 %, в том числе в возрасте 0–15 лет – на 15,7 %, трудоспособном – на 31,8 % и старше трудоспособного – на 7 %. Согласно прогнозным расчетам, ежегодное сокращение трудовых ресурсов на селе в указанный период составит 20–23 тыс. человек.

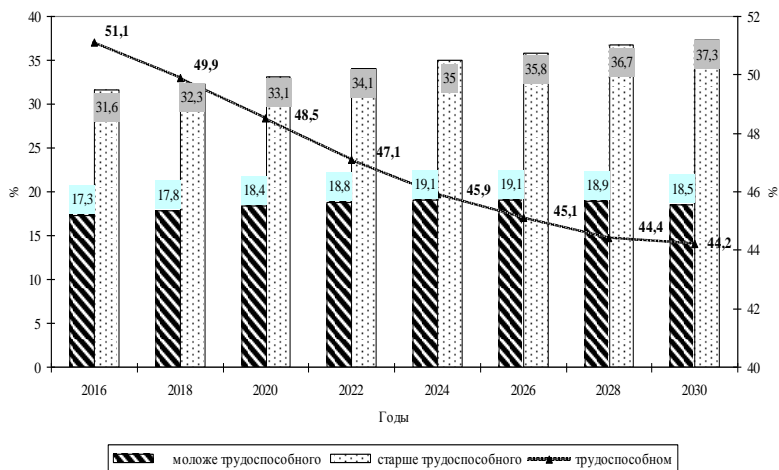


Рис. 1. Прогноз численности сельского населения на период до 2030 г.
Примечание. Рисунок составлен по данным источника [8, 9].

Проведенные исследования позволяют констатировать, что прогнозирование потребности аграрного сектора в трудовых ре-

сурсах возможно только на основе обоснованной системы трудовых нормативов, учитывающих региональные особенности сельскохозяйственного производства [12, 20]. В этом случае существенно возрастает значимость нормативного метода, позволяющего проводить исследования различных аспектов этой актуальной научной проблемы.

Прогноз потребности в работниках сельскохозяйственного производства в 2016–2020 гг. рассчитан посредством осуществления следующих этапов:

- прогноза совокупных прямых затрат труда на производство продукции растениеводства и животноводства, который построен по двум вариантам (при постоянных и прогрессивных затратах труда). При этом в основу положены прогнозные данные объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции согласно Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 гг. [6];

- оценки шкалы нормативов затрат труда на единицу продукции, которая построена на базе данных исследований сектора трудовых и социальных отношений с учетом опыта передовых хозяйств;

- расчета потребности в работниках посредством корректировки трудозатрат в человеко-часах на нормативный фонд рабочего времени.

В первом варианте использованы постоянные нормативы затрат труда, а во втором – нормативы дифференцированы по годам в сторону снижения.

Исходя из расчетных объемов затрат труда и среднего годового фонда рабочего времени одного работника (2100 часов) определена общая потребность в работниках сельского хозяйства (прогноз спроса) на период 2016–2020 гг. (табл. 4).

Предыдущие исследования показали, что вариант прогноза численности работников сельского хозяйства при максимальных и постоянных затратах труда нецелесообразно класть в основу дальнейших расчетов, так как он консервирует сложившийся уровень производительности труда и с учетом возрастающих объемов производства экстраполирует увеличение их численности. Вариант при минимальных затратах труда на единицу продукции был бы наиболее желательным, однако реальная ситуация показывает, что основания для резкого скачка производительности труда отсутствуют. Наиболее вероятным сценарием является вариант с учетом прогрессивных (постепенно снижающихся) затрат труда на единицу продукции, при котором потребность в работниках сельскохозяйственного производства будет постепенно сокращаться.

Важно учитывать и социальные аспекты роста производительности труда в сельском хозяйстве. При ограниченности на селе дополнительных альтернативных рабочих мест и сложности с их созданием любое высвобождение излишней рабочей силы из аграрного сектора может увеличить уровень безработицы и привести к дальнейшему сокращению населения в сельской местности, особенно в трудоспособном возрасте.

Еще один значимый аспект решения данной проблемы связан с исследованием взаимосвязи экономического роста в аграрном секторе, занятости и производительности труда с учетом того, что продолжается процесс миграции в направлении «село-город», который ведет к сокращению трудовых ресурсов села. Таким образом, сокращение ресурса живого труда в аграрной экономике в ближайшей перспективе продолжится.

Поэтому в условиях инновационного развития аграрной отрасли потребуются опережающая подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для конкретных форм осуществления агробизнеса. При этом приоритетное направление должно иметь дополнительное профессиональное образование в направлении формирования компетенций руководителей и специалистов, способных поддерживать внедрение инновационных процессов в сельское хозяйство. Для этого нами разработана

программа мониторинга рынка услуг дополнительного образования для отрасли сельского хозяйства, которая включает цель, задачи, содержание мониторинга, описание его этапов, методы и технологии осуществления, а также ожидаемые результаты.

Заключение. Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы.

1. Достижение эффективности хозяйственной деятельности предполагает не только рациональное использование персонала в процессе труда, но и соответствующие данной структуре производства пропорции занятости, квалификации, общего профессионального образования, распределения работников по отраслям и сферам производства,

2. В комплексе проблем сельского хозяйства важное место занимают вопросы воспроизводства трудовых ресурсов и их рациональной занятости. Ухудшение демографической ситуации в сельской местности и связанное с ним осложнение процесса формирования трудовых ресурсов аграрных предприятий и оптимального обеспечения последних рабочей силой ставят проблему трудовых ресурсов в ряд актуальных. Современные условия требуют качественно нового уровня формирования трудовых ресурсов.

3. Среди основных тенденций формирования трудовых ресурсов в сельской местности в первую очередь необходимо отметить направления в изменении их численности, которое за последний период определялось различными факторами. Основное влияние оказала негативная демографическая ситуация. На большей части сельской территории республики наблюдается снижение численности населения, которое обусловлено превышением уровня смертности над уровнем рождаемости. Кроме того, демографические процессы на селе развиваются в условиях значительной дифференциации размещения трудовых ресурсов в территориальном разрезе: в некоторых регионах наблюдается их недостаток, в других регионах имеется избыток.

4. В процессе совершенствования материально-технического оснащения АПК происходит углубление разделения труда и соответственно изменяется структура кадров: при общем сокращении числа занятых растет удельный вес работников механизированного и автоматизированного труда. С другой стороны, сложность работ, появление нового поколения высокотехнологичных машин и механизмов обуславливают необходимость улучшения качественного состава работников сельскохозяйственного производства. В развитых странах мира формируется новый тип экономики – информационный [21, 22]. В соответствии с ним происходит трансформация структуры занятости и изменение содержания труда, что требует специальных знаний и навыков исполнителей.

5. Разработанный прогноз потребности в трудовых ресурсах в сельском хозяйстве позволит: оценить уровень сбалансированности потенциального предложения труда (исходя из прогноза демографической ситуации); оценить уровень потенциальной потребности рабочего времени; определить структурные пропорции предложения и потребности в труде по видам деятельности в сельском хозяйстве; повысить эффективность регулирования процессов формирования и использования трудовых ресурсов. Используя дополнительные показатели технико-технологической оснащенности целесообразно прогнозировать реальные потребности в трудовых ресурсах при внедрении новой сельскохозяйственной техники, автоматизации процессов и использовании информационно-коммуникационных технологий. При этом отдельное внимание следует уделять изучению процессов, которые частично или совсем не заменяемы технологиями, а требуют непосредственного участия работников в производственных процессах.

Список литературы

1. Антропология профессий: границы занятости в эпоху нестабильности: [сборник] / Центр социальной политики и гендерных исследований. – Москва: Вариант: ЦСПГИ, 2012. – 233 с.

2. Блинова, Т. В. Прогнозное моделирование численности занятых в сельском хозяйстве РФ / Т. В. Блинова, С. Г. Былина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 5. – С. 61–64.
3. Бондаренко, Л. В. Занятость на селе и ресурсное обеспечение организаций малого бизнеса сельскими безработными / Л. В. Бондаренко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 12. – С. 58–62.
4. Буряков, С. А. Модернизация системы воспроизводства трудовых ресурсов: концепция, институт реновации, сценарии развития: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С. А. Буряков. – Ростов-на-Дону, 2010. – 26 с.
5. Горнин, Л. В. Рынок труда: состояние и приоритетные направления развития / Л. В. Горнин, Р. В. Захаров, Н. М. Едренкина // Вестник КрасГАУ. – 2013. – № 6. – С. 9–14.
6. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21600196&p1=1&p5=0>. – Дата доступа: 16.10.2016.
7. Григорьева, Н. В. Функционирование и развитие рынка труда сельских муниципальных образований: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. В. Григорьева. – Орел, 2013. – 23 с.
8. Демографический ежегодник Республики Беларусь: статист. сб. / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 444 с.
9. Демографический ежегодник Республики Беларусь: статист. сб. / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 414 с.
10. Зенькова, И. В. Сбалансированность занятости на рынке труда в Республике Беларусь: теоретические и методические основы обеспечения: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. В. Зенькова. – Минск, 2010. – 24 с.
11. Крылатых, Э. Н. Прогнозные оценки аграрных рынков ЕС и России на период до 2022 года / Э. Н. Крылатых, О. М. Чашарина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 7. – С. 29–36.
12. Прогноз развития рынка труда в агрогородках с учетом комплексной модернизации сельского хозяйства / М. Н. Антоненко, О. А. Пашкевич, В. О. Лёвкина, А. Т. Сакпаева // Научные принципы регулирования и развития АПК: предложения и механизмы реализации: редкол. В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – С. 141–151.
13. Сигова, С. В. Государственное регулирование сбалансированности рынка труда в современной России: автореф. дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / С. В. Сигова. – Москва, 2011. – 45 с.
14. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2016 / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 519 с.
15. Трудовые ресурсы и занятость населения в Республике Беларусь в 2015 году: статист. бюллетень / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 38 с.

16. Трудовые ресурсы и занятость населения в Республике Беларусь в 2013 году: статист. бюллетень / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 65 с.
17. Трудовые ресурсы и занятость населения в Республике Беларусь в 2014 году: статист. бюллетень / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – 42 с.
18. Трудовые ресурсы и занятость населения в Республике Беларусь в 2012 году: статист. бюллетень / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 65 с.
19. Трудовые ресурсы и занятость населения в Республике Беларусь в 2011 году: статист. бюллетень / Нац. статист. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 65 с.
20. Формирование и использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве Беларуси / М. Н. Антоненко, О. А. Пашкевич, М. В. Уласевич, А. А. Богуш, В. О. Левкина. Научное издание; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. – 60 с.
21. Frey, C. B. The future of employment: how susceptible are jobs to computerization / C. B. Frey, M. A. Osborne [Electronic source]. – Mode of access: http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf. – Date of access: 16.10.2016.
22. Goldbloom, A. The jobs we'll lose to machines – and the ones we won't [Electronic source]. – Mode of access: https://www.ted.com/talks/anthony_goldbloom_the_jobs_we_ll_lose_to_machines_and_the_ones_we_won_t?utm_campaign=ios-share&utm_medium=social&source=email&utm_source=email. – Date of access: 10.09.2016.

Информация об авторе

Пашкевич Ольга Александровна – руководитель группы трудовых ресурсов, кандидат экономических наук, доцент Республиканского научного унитарного предприятия «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». Информация для контактов: тел. раб. 8 (017) 212-00-16, факс 8 (017) 398-52-61. E-mail: o_lala@list.ru.

" " "440304238

личного рода информационных данных как современного инструмента менеджмента, организации производства и реализации качественной и безопасной для здоровья потребителей продукции. При этом в основе информационного обеспечения должно быть применение наиболее рациональных методов и способов доведения необходимой информации до субъектов хозяйствования и соответствующих органов управления. В данном контексте целесообразно изучение соответствующего мирового опыта создания и развития информационного обеспечения качества продукции.

Методы исследования. В процессе исследования использовались методы: абстрактно-логический, сравнительного анализа, эмпирического анализа, монографический.

Основная часть. Важным направлением формирования эффективной системы информационных потоков в области качества и безопасности продукции является создание различного рода информационных баз (баз данных) и обеспечение доступа к ним. В этом плане следует выделить опыт Европейского союза (ЕС) с точки зрения распространения нормативно-правовой информации, т. е., как правило, директив, регламентов и других документов ЕС, содержащих как общие направления решения той или иной проблемы в области обеспечения качества и безопасности продукции и беспрепятственной торговли товарами в рамках Сообщества, так и конкретные нормативные требования к ним.

Так, основным источником нормативно-правового регулирования той или иной деятельности является Официальный журнал Европейского союза, который предусматривает две серии изданий – *L* (законодательство), *C* (информация и уведомления), а также несколько подсерий [3].

В 2013 г. Советом Европейского союза был принят Регламент № 216/2013 об электронном опубликовании Официального журнала Европейского союза. В данном регламенте установлено, что Официальный журнал ЕС публикуется в электронной форме на официальных языках учреждений Европейского союза. Опубликованный в электронной форме Официальный жур-

нал является аутентичным, что обуславливает соответствующие юридические последствия. Регламент также определяет, что доступ к электронному изданию журнала должен предоставляться на веб-сайте *EUR-Lex* в актуальном формате на протяжении неограниченного времени. В случае, если невозможно электронное издание вследствие неработоспособности информационной системы Бюро официальных публикаций, подлинным будет являться печатное издание.

Ответственность за публикацию и обеспечение подлинности электронного издания Официального журнала, а также поддержание в рабочем состоянии и дальнейшее развитие информационной системы, с помощью которой осуществляется электронное издание, внедрение и технических средств для обеспечения доступа всех пользователей к электронному изданию возложены на Бюро официальных публикаций.

Веб-сайт *EUR-Lex* предоставляет свободный доступ к праву Европейского союза и другим официальным документам на 24-х языках. Он содержит документы, принятые начиная с 1951 г. и обновляется ежедневно. Пользователям предоставляется возможность использовать развитую систему поиска (по ключевым словам, датам, номеру и т.д.), открывать или скачивать документы в нескольких форматах (*pdf, html, doc, tiff*) и др. Для зарегистрированных пользователей предоставляются дополнительные возможности (регистрация бесплатная) [3].

На веб-сайте *EUR-Lex* для обеспечения доступа к национальному законодательству государств-членов ЕС, а также некоторых других стран создан портал *N-Lex*. Он не содержит каких-либо документов, а предназначен дополнить сайт путем предоставления ссылок на национальное законодательство стран. Поисковая система позволяет осуществлять поиск актов по различным критериям: типу документа, номеру, наименованию, дате подписания или опубликования и т. д. [2].

Следует отметить, что принцип свободного доступа к нормативно-правовой информации соблюдается не только в ЕС, но и в отдельных государствах. Так, в зарубежных странах уделяется большое внимание официальному опубликованию нормативных

актов. Институт официального опубликования нормативных актов может быть установлен различными документами – от законов до правительственных декретов, что определяется правовыми традициями той или иной страны. Традиционно официальное опубликование осуществляется путем выпуска официального печатного издания, как правило, полностью финансируемого государством. Официальное опубликование проектов нормативных актов служит также способом обеспечения участия общественности в нормотворческом процессе.

С развитием информационных технологий многие государства стали прибегать к дополнительному способу опубликования – изданию электронной версии официальных печатных изданий. При этом основополагающими принципами являются бесплатность электронного издания, его доступность в любое время суток, гарантированность идентичности печатной и электронной информации.

Кроме того, государства, как правило, обеспечивают онлайн доступ к документам, принимаемым органами публичной власти, причем зачастую имеется в виду не просто наличие собственных сайтов государственных органов управления, но и их сводная версия на специальном общегосударственном сайте (например, *www.service-public.fr* во Франции). Доступ к законодательству дублируется также на сайтах, посвященных исключительно публикации нормативных текстов: *www.legifrance.gouv.fr* во Франции, *www.canadagazette.gc.ca* в Канаде, *www.gpoaccess.gov* в США и др. Доступ ко всем публичным сайтам обеспечивается взаимными ссылками [9].

Следует также отметить, что на территории государств-членов ЕС и стран ЕАСТ/ЕЭП (Европейская ассоциация свободной торговли/ Европейское экономическое пространство) функционируют различные системы быстрого реагирования. Их главная задача – предотвращение размещения на европейском рынке или отзыв с него товаров, представляющих риск для здоровья потребителей.

Например, система быстрого оповещения для пищевых продуктов и кормов *RASFF (Rapid Alert System for Food and Feed)*

была создана в 1979 г. и является прежде всего инструментом для обмена информацией между компетентными органами по пищевым продуктам и кормам и Европейской комиссией. Сеть RASFF включает в себя:

- Европейскую комиссию (высший орган исполнительной власти Европейского союза);
- все государства ЕЭП (государства-члены Евросоюза);
- четыре государства Европейской ассоциации свободной торговли (Швейцария, Норвегия, Лихтенштейн и Исландия);
- Европейский орган по безопасности продуктов питания (*EFSA*).

RASFF направлена на быстрый обмен информацией, касающейся прямых или косвенных рисков для здоровья потребителей, связанных с пищевой продукцией или кормами, а также материалами, контактирующими с пищевыми продуктами. Данная система обеспечивает согласованные, последовательные и одновременные действия в обозначенной области всех государств-членов [5, 6].

С 2002 г. *RASFF* законодательно утверждена в ЕС в соответствии с требованием Регламента № 178/2002 Европейского парламента и Совета ЕС «Об установлении общих принципов и требований в продовольственном праве, о создании европейского органа по безопасности пищевых продуктов и об установлении процедуры обеспечения безопасности пищевых продуктов» [7].

Система *RASFF* является аналогичной системе *RAPEX* (оповещение об опасных непродовольственных потребительских товарах), которая создана с целью предоставления органам, осуществляющим надзор за безопасностью и качеством потребительских товаров, эффективного средства для оперативного обмена информацией о случаях выявления продукции, представляющей опасность для здоровья человека.

Во всех государствах-членах, входящих в сеть *RASFF* и в Европейской комиссии, созданы контактные пункты, между которыми происходит обмен информацией об опасных продуктах питания или кормах. Комиссия оценивает все входящие сооб-

щения и передает их дальше, чтобы все члены *RASFF* принимали меры согласно уведомлениям и немедленно информировали Комиссию о принятых мерах [4]. В соответствии с требованиями к режиму функционирования *RASFF* обеспечивается круглосуточная служба для обеспечения срочного отправления уведомлений.

На сайте Европейской комиссии обеспечен свободный доступ к онлайн базе данных обо всех уведомлениях, годовым отчетам о функционировании системы *RASFF* в ЕС и другой информации. Следует подчеркнуть, что на сайте создан портал потребителей, на котором размещается информация об отозванной продукции в разрезе стран [5].

Как показывает анализ международного опыта, информационное обеспечение качества и безопасности пищевых продуктов должно быть сформировано не только на национальном уровне и в рамках интеграционных формирований, но и путем укрепления соответствующих связей между национальными органами по безопасности пищевых продуктов на международном уровне. В этой связи следует отметить значимость сотрудничества между странами непосредственно с целью обмена информацией и опытом по вопросам безопасности пищевых продуктов.

Все больше внимания в мировой экономике уделяется формированию информационных баз наиболее важных показателей безопасности агропродовольственной продукции.

В частности, для улучшения и скоординированности совместной работы национальных органов надзора за рынком различных государств-членов ЕС в области качества и безопасности продукции создан международный коммуникационный портал *ICSMS (Information Communication System Market Surveillance)*. Он представляет собой некоммерческую организацию, учрежденную органами надзора за рынком, которые являются ее исключительными собственниками.

ICSMS был основан не только как средство для обмена информацией: он также предоставляет возможность всем участникам – потребителям, производителям, дилерам, органам надзора – общаться непосредственно между собой.

Структурно информационная система *ICSMS* состоит из закрытой и публичной области обмена данными.

Закрытая область системы предназначена для пользователей, являющихся представителями государственной власти, а именно: органов надзора за рынком, таможенных органов и Комиссией ЕС, и содержит информацию о продукции, результатах испытаний, официальных мерах и т.д.

Наряду с конфиденциальными данными, система имеет также открытую для общего доступа составляющую, которая предоставляет информацию о предупреждениях опасности, добровольных сигналах и т.п.

Общедоступная база данных сформирована для использования потребителями и производителями и содержит уже официальную информацию об опасных продуктах, а также информацию производителей о контрафактной продукции и т.д. Вся соответствующая информация представлена в простой для понимания форме и поддерживается в актуальном состоянии [5, 6].

Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) в сотрудничестве с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (ФАО) создана международная сеть органов по безопасности пищевых продуктов (*INFOSANI* + в целях содействия обмену информацией о безопасности пищевых продуктов и совершенствования сотрудничества между органами по безопасности пищевых продуктов на национальном и международном уровнях.

Функционирование и управление *INFOSAN* обеспечивается Департаментом ВОЗ по безопасности пищевых продуктов, зоонозам и болезням пищевого происхождения. В работе сети *INFOSAN* участвуют представители национальных органов управления 181 государство-член [8].

Значительную роль в информационном обеспечении качества и безопасности агропродовольственной продукции играют также Международные конференции, организуемые международными организациями. Например, одними из наиболее важных форумов по исследуемой проблеме явились первый и второй Глобальные форумы ФАО/ВОЗ для органов в области регулиро-

вания безопасности пищевых продуктов, Панъевропейская конференция ФАО/ВОЗ по безопасности и качеству пищевых продуктов и др.

С 1976 г. реализуется программа *GEMS/FOOD (Global Environment Monitoring System/Food)*. Этот проект является важной составной частью международных и национальных мер по обеспечению населения безопасными продуктами, обоснованию корректирующих мероприятий в данной области, надзору за безопасностью пищевых продуктов и управлению продовольственными ресурсами. Система служит для сбора и хранения информации об уровнях контаминации продовольствия в различных регионах мира [1].

Заключение. Важным принципом современного механизма информационного обеспечения качества и безопасности продукции, что в полной мере характеризует международный опыт решения данной проблемы, является организация беспрепятственного доступа и распространение на безвозмездной основе документации, которая является основным источником обязательных для соблюдения требований к качеству и безопасности. Модель информационного обеспечения в обозначенной области включает также широко развитую сеть баз данных об уровне качества, а также опасной продукции, производимой и реализуемой в разных странах, что направлено на своевременное принятие действенных мер по предотвращению и снижению риска здоровью потребителей, как основы современной системы обеспечения качества и безопасности пищевой продукции.

Список литературы

- 1 Global Environment Monitoring System (GEMS/food) [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: http://www.who.int/foodsafety/areas_work/chemical-risks/gems-food/en. – Date of access: 20.06.2015.
- 2 National law [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/collection/n-law.html>. – Date of access: 11.05.2016.
- 3 Official Journal of the European Union [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>. – Дата доступа: 11.05.2016.
- 4 RASFF – Система уведомления по продуктам питания и кормам [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://promonorm.com.ua/2016/01/20/>

rasff-sistema-ovedomleniya-po-produktam-pitaniya-i-kormam. – Дата доступа: 18.07.2016.

5 RASFF // European Commission [Electronic resource]. – 2016. – Mode of access: http://ec.europa.eu/food/safety/rasff/portal_en. – Date of access: 11.06.2016.

6 Traditional specialities guaranteed [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: http://ec.europa.eu/agriculture/quality/policy/workingdocs/tsg_en.pdf. – Date of access: 20.06.2015.

7 Безопасность пищевой и сельскохозяйственной продукции. Обзор законодательства Европейского Союза / НП РУП «БелГИСС»; Н. А. Кусакин [и др.]. – Минск, 2006. – 326 с.

8 Международная сеть органов по безопасности продуктов питания (ИНФОСАН) [Электронный ресурс] // Всемирная организация здравоохранения. – 2016. – Режим доступа: http://www.who.int/foodsafety/areas_work/infosan/ru/. – Дата доступа: 11.03.2016.

9 Официальное электронное опубликование: История, подходы, перспективы / Под ред. проф. В. Б. Исакова. – М.: Формула права, 2012. – 320 с.

Информация об авторе

Почтовая Ирина Григорьевна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник сектора качества Республиканского научного унитарного предприятия «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) +375-17-212-15-51, (моб.) +375-29-628-44-87, e-mail pochira@rambler.ru

" " "440820#23 " 0

УДК 338.51;620.9:662.6

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е. А. РАДИШЕВСКАЯ, аспирант
УО «Белорусский государственный экономический университет»

THEORETICAL FOUNDATION OF THE CREATION OF ENERGY MARKET IN THE REPUBLIC OF BELARUS

E. A. RADISHEVSKAIA, graduate student
Belarusian State Economic University

Current global trends in energy sector determine the necessity of reforming the existing vertically integrated model of energy complex in the Republic of Belarus. The article assesses the current mechanism of energy resources pricing. On the basis of analysis of international experience, we have developed the structure of internal energy market of the republic, established its participants and their functions.

Введение. Существенные реалии политической и экономической жизни мирового сообщества диктуют условия функционирования экономики многих стран, в том числе и Республики Беларусь. Так как Беларусь является ресурсозависимым государством, потребность в энергоресурсах постоянно возрастает. Для снижения нагрузки на отрасли национальной экономики используют новые способы эффективного использования топливных энергоресурсов (ТЭР) и более действенные финансовые механизмы повышения энергоэффективности производства.

Анализ источников. Предоставление энергии, тепла и газа потребителям в странах постсоветского пространства воспринималось как некая обязанность государства, что и определяло преобладающую форму организации этой сферы в экономике данных стран. В Республике Беларусь функционируют национальные вертикально интегрированные предприятия – ГПО «Белэнерго» и ГПО «Белтопгаз», которым предоставлено монопольное право на производство, передачу и поставку ТЭР потребителям (по разным ценам для различных групп потребителей) в обмен на их обязанность обеспечить бесперебойность такого снабжения [1–3]. Данный путь развития энергетического сектора в Республике Беларусь оказался предпочтительным по ряду причин:

– энергетический сектор в силу своей масштабности может быть только сферой естественной монополии (все исключительные права принадлежат государственным организациям);

– отсутствие конкуренции, которая может вызвать и политические риски из-за возможного недовольства потребителей непредсказуемой игрой спроса и предложения, кризисов в снабжении энергией и теплом, если в этот сектор допустить рыночные отношения.

Методы исследования. Методология исследования основана на системном подходе, применяемом для анализа энергетического рынка, с использованием общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, обобщения и классификации.

Основная часть. В настоящее время цены на ТЭР в республике устанавливаются на законодательном уровне [1]. Согласно действующему законодательству, индексация цен на природный газ, отпускаемый ГПО «Белтопгаз», и тепловую энергию, отпускаемую ГПО «Белэнерго», юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, определяется как произведение цены (тарифа) на природный газ (тепловую энергию), установленной Министерством экономики Республики Беларусь, и отношения курса белорусского рубля по отношению к доллару США, установленному Национальным банком Республики Беларусь на день оформления платежных документов и день оплаты потре-

бителем за потребленный природный газ (тепловую энергию), к курсу белорусского рубля по отношению к доллару США, установленному Национальным банком Республики Беларусь, на дату установления цены (тарифа) на природный газ (тепловую энергию) Министерством экономики Республики Беларусь:

$$T = 2.33 \cdot T' \cdot I, \quad (1)$$

где T – тариф на электрическую энергию, подлежащий применению на день оформления платежных документов и день оплаты потребителем за потребленную электрическую энергию;

T' – тариф на электрическую энергию, установленный Министерством экономики Республики Беларусь;

I – значение курса белорусского рубля по отношению к доллару США, установленному Национальным банком Республики Беларусь, на день оформления платежных документов и день оплаты за потребленную электрическую энергию;

I' – значение курса белорусского рубля по отношению к доллару США, установленному Национальным банком Республики Беларусь, на дату установления тарифа на электрическую энергию Министерством экономики Республики Беларусь.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь осуществляется государственное регулирование тарифов на электрическую и тепловую энергию, отпускаемую от источников ГПО «Белэнерго»: Министерством экономики Республики Беларусь – для потребителей реального сектора экономики, Советом Министров Республики Беларусь – для населения [2]. Электрическая энергия отпускается по государственно регулируемым единым тарифам, дифференцированным по группам потребителей [3]. Для определенной группы промышленных потребителей применяются двухставочные тарифы. Для всех остальных потребителей электрической энергии применяется одноставочный тариф с платой за 1 кВт·ч потребленной электроэнергии, учтенной коммерческими приборами учета. Тепловая энергия отпускается по тарифам, дифференцированным по областям, группам потребителей и техническим характеристикам теплоносителя (отборный пар различного уровня давления,

острый и редуцированный пар, горячая вода). Для всех потребителей тепловой энергии применяется одноставочный тариф с платой за 1 Гкал потребленной теплоэнергии, учтенной коммерческими приборами учета [4].

Продолжающаяся практика перекрестного субсидирования, большая доля бюджетных средств на невозвратной основе в объеме инвестиций, тарифные диспропорции ограничивают стимулирование инвестиций в повышение энергоэффективности в этом секторе, а растущие цены на импортируемые ТЭР сдерживают аккумуляцию предприятиями средств, необходимых для модернизации. Нормативные правовые акты устанавливают стимулирующие тарифы только для организаций, которые поставляют в сеть электроэнергию, полученную с использованием нетрадиционных и возобновляемых источников энергии (НИЭ и ВИЭ), строительство которых осуществлялось без государственной поддержки. Такие тарифы, введенные в первой редакции постановлением Минэкономики, несли в себе обратный эффект, т. к. через пять лет после внедрения этих энергоисточников повышающий коэффициент снижался с 1,3 до 0,85, а еще через пять лет – до 0,7 [5].

Важным этапом развития энергетического сектора в Республике Беларусь на современном этапе является установление квот на создание установок по использованию ВИЭ [6], оказывающих неоднозначное влияние на реализацию в республике концепции «зеленой экономики». Квоты устанавливаются Республиканской межведомственной комиссией по установлению и распределению квот на создание установок по использованию ВИЭ на каждые последующие три календарных года с разбивкой по годам. Распределение квот осуществляется на конкурсной основе. На 2016–2018 гг. квоты определены в размере 215 МВт. При этом размер предполагаемого коэффициента к тарифам на продажу ТЭР будет рассчитываться Республиканской межведомственной комиссией как наиболее оптимальный из предложенных предприятиями:

$$ij = \frac{10 \times j}{ij}, \quad (2)$$

где ij – балл для j -го претендента;

j – лучшее значение j -го критерия (из всех значений j -го критерия);

ij – значение j -го критерия i -го претендента.

Правительству предоставлено право на установление и распределение квот на строительство установок по видам энергии (солнца, ветер, вода, биогаз) для определения экономически оправданных объемов их строительства, исключения чрезмерного развития по направлениям, обеспечения выбора лучших технических предложений и наиболее экономически совершенных установок [7].

Ведущие страны мира давно ушли от применения модели монополии в энергетическом секторе, что связано с низкой эффективностью государственных монополий, заменив ее на рыночную. Отсутствие конкуренции и альтернативы для покупателей не способствует развитию интереса монополии к потребителям и повышению качества предоставляемых услуг. Снабжение энергией различных групп потребителей по разным ценам приводит к перекрестному субсидированию, когда сверхвысокие тарифы для одних потребителей фактически позволяют датировать снабжение других потребителей по льготным тарифам, по сути, не имеющим никакого отношения к себестоимости самой энергии. Непрозрачность и непредсказуемость тарифов естественных монополий резко сужает возможность на равных конкурировать с более крупными отечественными производителями, а также производителями из других стран, в которых цены на ТЭР формируются по рыночным законам.

Постоянно растущие цены на ТЭР, нестабильность экономических и политических процессов, протекающих на мировой арене и оказывающих негативное влияние на ситуацию в стране, а также тот факт, что Беларусь является страной-участницей ЕАЭС, обязывает к 2025 г. её интегрироваться в единый рынок углеводородного сырья стран-участниц союза. Все это пред-

определяет необходимость создания энергетического рынка в Республике Беларусь, учитывающего особенности экономического развития республики [8].

Опыт России, Швеции, Норвегии, Дании, Австралии, сформировавших национальные энергетические рынки, показывает, что демонополизация и четкое разделение процесса производства и сбыта энергии конечным потребителям благоприятно сказались на всем энергетическом комплексе этих стран, в частности, на снижении цены на энергоресурсы. С учетом проведенного анализа определены принципы построения энергетического рынка республики: закрепление права любого лица на получение электроэнергии за плату, включая право выбора соответствующего поставщика; разделение конкурентных и монопольных сфер деятельности в электроэнергетике; распространение сферы действия принятых законов об электроэнергетике на отношения, связанные с генерацией, передачей и поставкой электроэнергии; установление системы лицензирования в электроэнергетике отдельных видов деятельности, в частности, строительство и эксплуатация объектов, связанных с производством электрической энергии и сооружение и эксплуатация линий электропередачи; деятельность, связанная с генерацией, преобразованием, передачей и распределением электроэнергии; осуществление экспортно-импортных операций на рынке электроэнергии; недискриминационный доступ к сетям; ежегодное опубликование финансовых отчетов о деятельности энергоснабжающих компаний; запрет сетевой компании на производство и продажу электроэнергии, за исключением следующих случаев: если это необходимо для компенсации потерь в сетях; в аварийных ситуациях – с использованием мобильных передвижных резервных электростанций); обеспечение безопасности поставок электроэнергии и закрепление порядка привлечения к ответственности за причиненный в этой связи ущерб; дифференциация поставок и передачи электроэнергии по категориям плательщиков; осуществление владельцами и операторами сетей своей деятельности на бесприбыльной основе (им запрещено совмещать свои функции с деятельностью по производству и

продаже электроэнергии, за исключением установленных законодательством случаев); вхождение в состав органов управления компаний по передаче электрической энергии как представителей государства, так и представителей потребителей электрической энергии (членам совета директоров компаний по передаче электрической энергии запрещено занимать должности в органах управления генерирующих компаний); приоритет государства на покупку долей и пакетов акций в компаниях, являющихся владельцами сетей, и предприятий, предоставляющих услуги по диспетчерскому управлению.

Основными целями создания национального энергетического рынка должны стать: переход к конкурентному ценообразованию в целях снижения цен на электроэнергию; привлечение частного капитала в развитие отрасли с целью покрытия постоянно растущих потребностей в электроэнергии; обеспечение эффективного использования энергетического потенциала; повышение эффективности функционирования энергетических объектов; уменьшение нагрузки на расходную часть государственного бюджета; привлечение дополнительных инвестиций в отрасли хозяйства; достижение оптимального баланса между объемом производства и спросом на электроэнергию; уменьшение региональных различий цен на электроэнергию, предоставляемую конечным потребителям.

Для реализации данных целей необходимо принять следующие меры: дерегулирование и реструктуризацию энергопредприятий; разделение деятельности вертикально интегрированных компаний по генерации, передаче, распределению и поставке электроэнергии; обеспечение недискриминационного доступа участников рынка к передающим и распределительным сетям; предоставление потребителям права выбора поставщика; выработка единых правил регулирования, основанных на законодательстве в области энергосбережения.

Структура энергетического товарного рынка представляет собой систему объединяемых договорно-хозяйственными связями звеньев, участвующих в производстве и передаче (продвижении) энергоресурсов, энергопродукции и энерготоваров от

изготовителей к потребителям (оптовым и розничным). В данном понимании энергетический товарный рынок можно рассматривать как систему правоотношений производителей, посредников и потребителей.

Основные участники энергетического рынка: а) генерирующие компании – крупные компании, активами которых являются электростанции разных типов; б) распределительные и передающие энергию (электросетевые) компании (РЭК); в) энерго сбытовые компании (розничные и оптовые продавцы энергии); г) компании, осуществляющие управление режимами единой энергосистемы (системный оператор управляет электроэнергетическими режимами в энергосистеме); д) компании, отвечающие за развитие и функционирование коммерческой инфраструктуры рынка (НП Совет рынка), членами которого являются все участники оптового энергетического рынка; е) организации, осуществляющие контроль и регулирование в отрасли (Минэнерго, Минэкономики, Правительство Республики Беларусь и Департамент по энергоэффективности; на региональном уровне – органы исполнительной власти в области регулирования тарифов); ж) потребители электрической энергии, мелкие производители электрической энергии (предприятия, организации, а также граждане страны).

С точки зрения современной структуры, отрасли всех потребителей можно разделить на розничных потребителей и потребителей оптового рынка. Потребителями оптового рынка могут стать лишь крупные предприятия, уже осуществившие ряд мероприятий (установку автоматизированной информационно-измерительной системы коммерческого учёта электрической энергии) и совершившие ряд организационных мероприятий для получения статуса субъекта оптового рынка. Все субъекты рынка обязаны иметь лицензию, обязывающую их работать в соответствии с указаниями системного оператора. Особенным условием для поставщиков электроэнергии является обязанность покупать определенные объемы электроэнергии у компаний, занимающихся ее производством из нетрадиционных источников.

Заключение. Проведенные исследования ценообразования на энергоресурсы в Республики Беларусь позволили определить основные недостатки действующего механизма в данной отрасли. Основываясь на полученных результатах и анализе зарубежного опыта в сфере ценообразования в энергетической отрасли, была разработана структура внутреннего энергетического рынка, учитывающая сильные стороны существующих национальных энергетических рынков различных стран и адаптированная к условиям экономического развития Республики Беларусь. Создание энергетического рынка в республике позволит усовершенствовать механизм формирования цен на энергоресурсы, что поспособствует повышению конкурентоспособности производимой продукции отечественными субъектами хозяйствования как внутри страны, так и на мировых рынках за счет снижения энергозатрат.

Список литературы

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении Положения о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию» от 14.03.2014 № 222.
2. Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://energoeffekt.gov.by/> – Дата доступа: 07.08.2015.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О единых тарифах на электрическую энергию» от 25.11.1992 № 709.
4. Государственное производственное объединение электроэнергетики «Белэнерго» [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.energo.by/> – Дата доступа: 10.08.2015.
5. Государственное производственное объединение по топливу и газификации «Белтопгаз» [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.topgas.by/> - Дата доступа: 10.08.2015.
6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 06.08.2015 г. № 662.
7. Министерство энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.minenergo.gov.by/> – Дата доступа: 10.09.2015.
8. Радишевская, Е. А. Ценообразование на энергоресурсы в Республике Беларусь / Е. А. Радишевская // VIII межд. науч.-практ. конф. «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость». – Минск : БГЭУ, 2015. – С. 125.

Информация об авторе:

Радишевская Екатерина Александровна – аспирант кафедры финансов учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», тел. моб. +375297420903, E-mail : mironcik_ekater@mail.ru

" " "240280/238

Введение. Несмотря на необходимость в современной экономической ситуации комплексной оценки эффективности систем управления качеством, уровень качества и безопасности продукции, в первую очередь определяющий конкурентоспособность продукции на конкретном рынке, является одним из приоритетных объектов оценки эффективности мероприятий по обеспечению ее качества и безопасности. Данный процесс характеризуется определенной последовательностью действий – этапами проведения оценки, сущность и особенности которых определяются отраслевой спецификой. Вышесказанное обусловливает необходимость конкретизации отдельных методологических аспектов оценки уровня качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, определения ее значения и места в комплексном анализе эффективности системного управления качеством сельскохозяйственной продукции.

Методы исследования. В качестве материалов исследования использованы зарубежный опыт, теоретические и практические разработки и рекомендации по оценке уровня качества и безопасности продукции, ресурсы информационной сети «Internet». В процессе исследований применялись следующие методы: абстрактно-логический, сравнительного анализа и экспертных оценок, эмпирического анализа, монографический.

Основная часть. Алгоритм порядка действий при оценке уровня качества продукции включает следующие основные этапы:

- определение цели;
- выбор номенклатуры показателей качества и способа их определения;
- определение показателей качества продукции;
- выбор базовых показателей (аналога);
- выбор метода оценки уровня качества;
- оценка уровня качества продукции.

_____ как одного из критериев определения эффективности методов и механизмов управления качеством продукции должно быть прежде всего

предоставление объективной информации об уровне качества продукции.

Следует подчеркнуть, что оценка уровня качества продукции носит, как правило, субъективный характер. В частности, при определении конкурентоспособности, продукция с неизменными качественными параметрами может быть на одном рынке конкурентоспособна, на другом – нет.

Таким образом, следует различать такие понятия, как измерение уровня качества продукции и его оценка. В первом случае речь идет о расчете конкретных качественных показателей и характеристик продукции (абсолютная величина). Во втором – о сравнительном анализе результатов расчетов с базовыми показателями (относительная величина). Именно результаты сравнительного анализа конкретных показателей являются основой для оценки уровня конкурентоспособности продукции по качественным параметрам.

_____ " " " " " " " ". Система показателей качества продукции необходима для отражения экономической сущности качества через технические характеристики. Показатель качества продукции является количественным выражением одного или нескольких характеристик объекта применительно к определенным условиям его производства и использования [3].

В отношении классификации показателей качества продукции следует отметить, что большинство основано на требованиях и рекомендациях нормативных документов СССР: ГОСТ 22851-77 и РД 50-149-79 [0, 5].

В то же время, что касается сельскохозяйственной продукции, то, прежде всего, объектами расчета выступают показатели, которые в первую очередь отражают ее потребительские и технологические свойства. Основные из них представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1. Основные потребительские и технологические свойства сельскохозяйственной продукции

Виды продукции	Показатели
Зерно	влажность, сорная примесь, зараженность вредителями, зерновая примесь (пшеница, рожь, ячмень пивоваренный); массовая доля клейковины, качество клейковины, число падения, стекловидность (пшеница); мелкие зерна, крупность, способность к прорастанию, жизнеспособность, содержание белка (ячмень пивоваренный)
Картофель	крахмалистость (для переработки); содержание клубней, поврежденных вредителями; содержание клубней, поврежденных болезнями; содержание клубней подмороженных, запаренных, с признаками «душья»; примесь земли, органическая и минеральная примеси
Лен	средний номер тресты
Сахарная свекла	загрязненность, содержание альфа-аминного азота, сахаристость
Овощи	внешний вид, размер, форма, содержание загнивших, запаренных, увядших, с посторонними запахами, плотность
Молоко	кислотность, степень чистоты, плотность (или точка замерзания), содержание жира, содержание белка, бактериальная обсемененность, количество соматических клеток
Мясо КРС	упитанность, живая масса
Мясо свиней	живая масса, толщина шпика
Мясо птицы	упитанность, степень снятия оперения

Примечание. Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

В отношении выбора номенклатуры показателей безопасности сельскохозяйственной продукции следует ориентироваться на показатели, содержащиеся в соответствующих технических нормативных правовых актах (ТНПА). В частности, что касается продукции растениеводства, то основные из них представлены в Техническом кодексе установившейся практики (ТКП 348 –2011 (02150) «Порядок осуществления контроля за показателями безопасности при реализации продукции растениеводства». К ним относятся: нитраты, остаточные количества

пестицидов, токсичные элементы (ртуть, кадмий, свинец, мышьяк), микотоксины, радионуклиды [7].

_____ " " 0 Качество продукции определяют различными методами. Применительно к сельскохозяйственной продукции наиболее распространены следующие.

" – наиболее распространенный, предусматривает определение значений показателей качества продукции на основе анализа восприятий органов чувств человека (зрения, обоняния, слуха, осязания, вкуса). Этим методом определяют внешний вид, вкус, запах, цвет (окраску), структуру, консистенцию, степень измельчения. Все значения органолептических показателей нормированы в стандартах. Стандарты предусматривают органолептическую оценку качества продукции сравнением с эталонами и стандартными образцами. Таким способом определяют качественные показатели льна (тресты, соломки, волокна), шерсти. Недостатком данного метода является субъективность оценки, поскольку она зависит от физиологических особенностей людей, тренировки органов чувств, наблюдательности.

" основан на измерении и анализе показателей при помощи приборов, выражается в количественных величинах и объединяет физические, химические, микробиологические, биологические, физиологические, технологические методы. Каждый метод предусматривает измерение определенного свойства продукции:

физические методы используются при определении объема, массы, формы объекта, его крупности, выполненности, щуплости и стекловидности, температуры кипения и т. д.;

химические методы позволяют определить химический состав сельскохозяйственной продукции (крахмал, клетчатка, витамины, кислотность, наличие токсичных веществ);

физико-химические методы используются при определении качества белков по их аминокислотному составу;

физиологическими методами устанавливают биологическую ценность и безвредность продукции;

микробиологические методы устанавливают наличие в продуктах микроорганизмов, пригодность пищи к употреблению;

биологические методы позволяют установить скорость и энергию прорастания семян, обсемененность продуктов микроорганизмами; наличие и возможные способы борьбы с вредителями и болезнями сельскохозяйственных растений и животных;

технологические методы используют для определения пригодности и технологических достоинств сельскохозяйственного сырья, что дает представление о качестве будущего продукта (например, мукомольные свойства зерна, выход готовой продукции).

" базируется на информации, полученной регистрацией и подсчетом числа определенных событий. Например, возврат продукции, не соответствующей нормативным документам [2].

Значительная часть рассмотренных выше методов используется при определении конкретных требований к качеству продукции, как правило, в рамках лабораторного контроля и испытаний на соответствие требованиям конкретных ТНПА.

" " " +. На данном этапе определяются объекты для сравнительного анализа, показатели которых служат базовыми при проведении соответствующих расчетов. Их выбор зависит от цели проведения оценки качества продукции (табл. 2).

Таблица 2. Объекты для проведения сравнительной оценки уровня качества продукции

Цель	Объект
1	2
Оценка конкурентоспособности продукции	Аналогичная продукция конкурентов, фактически реализуемая на потенциальном рынке сбыта
Оценка соответствия нормативным требованиям	Требования действующих ТНПА на продукцию в части минимальных требований к ее качеству и безопасности
Оценка динамики показателей	Временные ряды показателей (результаты мониторинга качественных параметров продукции на предприятии)

1	2
Оценка выполнения прогнозных показателей	Информация бизнес-планов, планов развития предприятий
Оценка выполнения договорных обязательств	Договоры (контракты) на поставку продукции

Примечание. Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

_____". Для оценки уровня качества продукции применяют следующие основные методы:
 дифференциальный;
 комплексный;
 смешанный.

" основан на использовании единичных показателей, чтобы определить, по каким из них достигнут уровень базового показателя. Расчет относительных показателей качества продукции производится по формуле 1:

$$Q_i = \frac{P_i}{P_{ib}}, i \in I_0 \quad (1)$$

где Q_i – относительный показатель качества i ; P_i – значение показателя i оцениваемой продукции; P_{ib} – значение показателя i базовой продукции; I_0 – множество показателей качества i .

Уровень качества оцениваемой продукции, для которой существенно значение каждого показателя, считается ниже базового, если хотя бы один из относительных показателей хуже.

" предусматривает определение показателя качества продукции, характеризующий несколько ее свойств. Например, комплексный показатель по определению сортности продукции – это градация продукции по одному или нескольким единичным показателям, установленная стандартами или техническими условиями.

В частности, сортность молока определяется по внешнему виду и консистенции, запаху и вкусу, цвету, кислотности, группе чистоты, бактериальной обсемененности, содержанию сома-

тических клеток и т. д.; яблоки поздних сортов созревания подразделяются на сорта в зависимости от размеров, внешнего вида, степени повреждения плодов.

Комплексный показатель может быть выражен:

главным показателем, отражающим основное назначение продукции;

интегральным;

средним взвешенным.

Если имеется необходимая информация, определяют " и устанавливают функциональную зависимость от его исходных показателей.

Также комплексный показатель может отражать совокупность свойств, составляющих качество продукции и определяться как средневзвешенный комплексный показатель уровня ее качества (формула 2) [8]:

$$\bar{Y}_q = \frac{\sum_{i=1}^n m_i Y_{qi}}{\sum_{i=1}^n Q_i} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{Q_i}{k}}{Q_k}, i \in I_0 \quad (2)$$

где Y_{qi} – относительный уровень качества продукции, определяемый по значению i -го единичного показателя качества; Q_i и Q_k – значение i -го единичного показателя качества соответственно анализируемой и базовой продукции; m_i – коэффициент весомости, принятый для показателя i анализируемой продукции и учитывающий его значимость и специфику; n – число учитываемых в расчете показателей качества.

" используется тогда, когда можно установить суммарный полезный эффект от эксплуатации или потребления продукции. В отношении продукции АПК данный метод оценки применяется обычно только при анализе ее качества и конкурентоспособности. Он показывает, какой полезный эффект от продукции сельского хозяйства и продуктов ее переработки приходится на каждый рубль затрат (по этапам выращивания, хранения, переработки и т. д.).

" " применяют, если нельзя установить функциональную зависимость главного показателя от исходных показателей качества, но возможно с достаточной

степенью точности определить коэффициенты весомости усредняемых показателей. Наиболее часто применяемыми из них являются средние взвешенные арифметические и средние взвешенные геометрические. Эти показатели нашли свое применение при оценке отдельных видов сельскохозяйственного сырья (например, льнотреста).

" основан на одновременном использовании единичных и комплексных показателей оценки качества. Он применяется в следующих случаях:

– когда совокупность единичных показателей является достаточно обширной и анализ значений каждого из них дифференциальным методом не позволяет получить достоверных выводов;

– обобщенный показатель при комплексном методе недостаточно полно учитывает все существенные свойства продукции [2, 6].

" " ". Последний этап представляет собой непосредственно окончательную оценку уровня качества продукции и контроль достижения поставленных целей.

Заключение. Уровень качества продукции является наиболее важным и основным итоговым показателем эффективности функционирования соответствующего механизма в целом. В то же время следует учитывать, что он не дает возможности объективно оценить эффективность функционирования отдельных элементов и методов системы управления качеством, характер их воздействия на уровень потребительских и технологических свойств продукции. Как показали исследования, расчет данных показателей позволяет:

– достоверно оценить уровень конкурентоспособности производимой продукции по качественным параметрам на конкретном рынке;

– провести объективный анализ тенденций формирования качества продукции за определенный период времени (при наличии соответствующей информации за ряд лет);

– оценить уровень соответствия отдельных показателей и характеристик качества и безопасности продукции требованиям действующих ТНПА.

При этом с помощью таких показателей достаточно сложно определить точные причины изменения уровня качества и безопасности продукции, выработать действенные и конкретные направления совершенствования действующей системы управления качеством, определить элементы, которые требуют первоочередного внимания с точки зрения недостатков и низкой результативности и реализации комплекса корректирующих мер по их устранению.

Все это указывает на необходимость использования более широкого перечня показателей, которые позволили бы объективно оценить не только конечный результат, но и эффективность применения отдельных методов и механизмов действующей системы управления качеством продукции.

Список литературы

1. Выбор номенклатуры показателей качества промышленной продукции. Основные положения: ГОСТ 22851-77. – Введ. 01.01.79. – М.: Гос. комитет стандартов Совета Министров СССР, 1977. – 12 с.
2. Гусаков, В. Г. Экономические основы стандартизации и конкурентоспособности агропромышленной продукции / В. Г. Гусаков, П. В. Расторгуев // Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 1 / В.Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. В.Г. Гусакова. – Минск, 2007. – Гл. 7. – С. 181-206.
3. Ефимов, В. В. Средства и методы управления качеством: учеб. пособие / В.В. Ефимов. – М.: КНОРУС, 2006. – 265 с.
4. Методические предложения по регулированию качества сельскохозяйственной продукции с учетом требований мирового рынка / П. В. Расторгуев [и др.]; НАН Беларуси, Ин-т экономики НАН Беларуси, Центр аграр. экономики. – Минск, 2008. – 32 с.
5. Методические указания по оценке технического уровня и качества промышленной продукции: РД 50-149-79: утв. Пост. Госстандарта 17.04.79 № 1407. – М.: Гос. комитет стандартов Совета Министров СССР. – 121 с.
6. Никифоров, А. Д. Управление качеством / А. Д. Никифоров. – М.: Дрофа, 2006. – 719 с.
7. Порядок осуществления контроля за показателями безопасности продукции растениеводства: ТКП 349-2011 (02150) – Введ. 01.02.2012. – Минск: Минсельхозпрод, 2012. – 27 с.

8. Салимова, Т. А. Управление качеством / Т. А. Салимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 414 с.

Информация об авторе

Расторгуев Петр Владиславович – кандидат экономических наук, доцент, докторант, заведующий сектором качества Республиканского научного унитарного предприятия «Институт системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) +375 17 398 24 94

" " "25.11.2016 0

РЫНОК МОЛОКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ю. В. СМІРНОВА, старший преподаватель
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

DAIRY MARKET IN THE REPUBLIC OF BELARUS: PRESENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

IU. V. SMIRNOVA, Senior Lecturer
Belarusian State Agricultural Academy

" " " " " *The article analyzes the key issues*
" " " " " *of functioning of dairy industry. We*
" " " " " *have examined the current state of*
" " " " " *milk market in the Republic of Belarus.*
" " " " " *We have shown indicators of produc-*
" " " " " *tion, consumption and foreign trade,*
" " " " " *determined opportunities of develop-*
" " " " " *ment of dairy produce export. We have*
" " " " " *made conclusions and proposals on*
" " " " " *the prospects of sustainable function-*
" " " " " *ing of the Belarusian market of dairy*
" " " " " *products.*

Введение. Производство молока и молочных продуктов представляет собой одну из важнейших отраслей агропромышленного комплекса Беларуси.

Анализ источников. Ряд вопросов, связанных с исследованием рынка молока Республики Беларусь нашли отражение в трудах отечественных ученых: В. Г. Гусакова, З. М. Ильиной, В. И. Бельского, А. В. Мелещени и др. [1–8].

Методы исследования. В качестве методов исследования использовались следующие: статистический, аналитический, монографический.

Основная часть. Белорусская молочная отрасль – визитная карточка пищевой промышленности республики, специализируется на выпуске молока, масла, сыров, мороженого, молочных консервов и других продуктов [1]. Основным импортером белорусской молочной продукции является Российская Федерация. Так, экспорт молочной продукции в Россию составляет более 96 %, при этом на долю белорусских молокопродуктов в рационе питания российских потребителей приходится 10 %.

По данным международной статистической базы Uncomtrade и FAO, в среднем за период 2012–2014 гг. республика по экспорту молочной продукции занимает 8-е место в мировом рейтинге, а его объемы составляют не более 3 % от мировой торговли. Согласно аналитическим отчетам IDF (Международная молочная Федерация), в списке ведущих мировых экспортеров молокопродуктов (без учета торговли между странами ЕС) Беларусь занимает 5-ю позицию в мире в сегменте твердых и полутвердых сыров (6 % мирового экспорта). По сухому обезжиренному молоку республика на 5-й позиции (4 %), по сухому цельному молоку – на 7-й. В структуре глобальной торговли объем экспорта масла из Республики Беларусь стабильно растет. Страна вошла в тройку лидеров и занимает 8 % от общемирового объема экспорта масла, опередив США (7 %) и Австралию (7 %). В этом сегменте Беларусь уступает только Новой Зеландии (49 %) и ЕС (19 %) [8].

Рынок молока в Республике Беларусь характеризуется значительными объемами производства, потребления, а также экспортной направленностью.

Для жителей Беларуси и стран СНГ потребление молока и молочных продуктов всегда было и остается приоритетным. Большой спрос на них объясняется не только высокими питательными качествами, но и тем, что производство молочных продуктов значительно дешевле, чем других видов продовольствия животного происхождения.

Научно обоснованная норма потребления молока и молокопродуктов составляет 380 кг на душу населения в год, из них

цельного молока – 120 кг; обезжиренного – 6,8; творога – 8; сыра и брынзы – 6,6; сметаны – 5,8; сливочного масла – 6 кг [2].

Средний уровень потребления молокопродуктов на душу населения в стране в 2015 г. составил 285 кг/год, что в несколько раз превышает потребление молокопродуктов в мире (среднее ежегодное потребление молока на душу населения в мире составляет примерно 109 кг.)

Согласно опросам, самым популярным продуктом среди белорусских потребителей является молоко (95,3 %), на втором месте – кефир (66,2 %). Наименьшей популярностью пользуются молочные десерты – 3,9 % (рисунок).

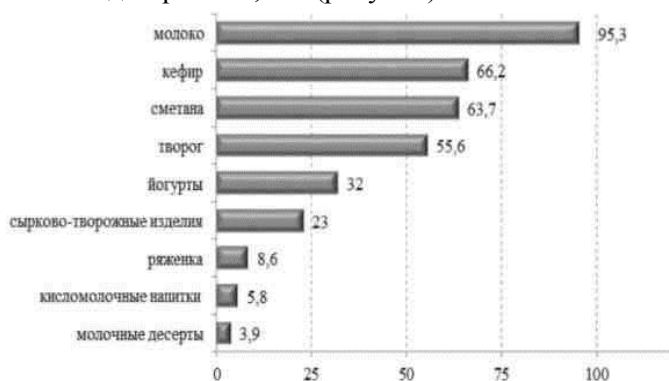


Рис. Предпочтения потребителей молочной продукции Беларуси, % от общего числа потребителей

Примечание. Источник [3].

В Республике Беларусь насчитывается около 40 организаций, занимающихся переработкой молока. Для отрасли характерна тенденция консолидации предприятий молочной промышленности: контролируемые государством мелкие и убыточные предприятия присоединяются к более крупным и эффективно работающим. Ассортимент продукции, выпускаемой предприятиями молочной промышленности, включает в себя более тысячи наименований и ежегодно обновляется на десять процентов. Следует отметить, что конкурентоспособность молочной продукции значительно возросла благодаря внедрению совре-

менных технологий, улучшающих качество продукции, обеспечивающих более длительные сроки годности и гарантирующих ее безопасность для потребителя, а также благодаря брендированию.

Беларусь (вместе с Казахстаном и Россией) входит в Единое Экономическое Пространство – рынок, формирующийся с 1 января 2012 г. Он выходит на мировой молочный рынок в сложных условиях, где уже действуют крупные молочные компании, корпорации, завоевавшие достаточно устойчивое положение и накопившие определенные достижения в производстве конкурентоспособной продукции.

Так, в Европе в 2010 г. французский производитель Lactalis приобрел две крупные компании в Испании – Forlasa, лидера по производству сыра с ежегодным товарооборотом, превышающим 200 млн долл., и дочернюю компанию Ebro Puleva – одну из лидеров в стране по производству жидких молочных продуктов с товарооборотом свыше 600 млн долл. Французская компания Danone и российская Unimilk приняли решение о слиянии (контрольный пакет акций – 57,7 % – принадлежит Danone).

За пределами Европы перспективы преобразования также велики. Так, пять бразильских молочных компаний (Itambe, Centroleite, Confepar, Semil и Minas Leite) объявили о своих планах по слиянию. Это может привести к образованию крупнейшей корпорации в Латинской Америке.

В связи с обострением необходимости диверсификации экспорта и поддержания конкурентоспособности на внешних рынках в Беларуси, учитывая ограничение государства на продажу молочных предприятий иностранным инвесторам, продолжается процесс консолидации внутри отрасли. Данный процесс рассматривается как один из наиболее вероятных в краткосрочном периоде. Несомненно, интеграция молочной отрасли позволит более эффективно использовать имеющиеся мощности, улучшить качество производимой продукции, нарастить объемы производства, расширить рынки сбыта и увеличить объемы реализации. Но главная выгода, которую планируется извлечь из интеграции активов – это повышение конкурентоспособности

молочной продукции на внешних рынках, наращивание экспорта и увеличение притока валюты в страну. Национальная молочная компания, которую планируется создать в качестве мощной интеграционной структуры в республике, должна с меньшими издержками осуществить выход на другие рынки, которые в настоящее время закрыты для белорусских предприятий. Кроме того, при объединенных бюджетах, логистике, общей маркетинговой политике создавать конкурентоспособные бренды и продвигать их на внешних рынках более эффективно [2].

Таким образом, для того, чтобы удерживать завоеванные позиции на мировом молочном рынке, необходимо следовать общемировым тенденциям, в частности, тенденции к консолидации.

В ближайшее десятилетие, по данным ФАО, средний прирост производства молока оценивается в 1,9 %, что позволит довести объемы производства молока к 2023 г. до 928 млн. тонн, при этом основной рост (78 %) прогнозируется в развивающихся странах.

Спрос на молочные продукты на протяжении следующего десятилетия будет увеличиваться, в том числе на свежее молоко в развивающихся странах и на готовую молочную продукцию в развитых. Вместе с тем общее потребление молочной продукции – в пересчете на молоко – останется намного выше в развитых странах, в основном за счет сыра, которого там потребляется в 10 раз больше, чем в развивающихся странах. Прогнозируется увеличение потребления молочных продуктов на душу населения в развивающихся странах на 1,2–1,9 %, в развитых на 0,2–0,9 % ежегодно.

В перспективе ожидается, что международные цены на молоко и молочные продукты в течение последующих десяти лет будут несколько снижаться (относительно уровня 2013 г.), так как в основных странах-экспортерах молочной продукции производство будет расти на фоне более низких цен на корма, роста поголовья молочного стада и повышения надоев. Прогнозируемый рост производства должен удовлетворить устойчивый спрос, особенно в развивающихся странах. Цены на масло оста-

нутя на прежнем уровне в номинальном исчислении, однако ожидается, что цены на сыр продолжат расти в соответствии с тенденцией последних лет. Номинальные цены в среднесрочной перспективе укрепятся [8].

Основная масса экспорта молочной продукции придется на Австралию, Европейский союз, Новую Зеландию и США. Основными импортерами сухого обезжиренного молока (СОМ) и сухого цельного молока (СЦМ) являются развивающиеся страны. Ожидается, что импорт СЦМ Китая, взлетевший за последние годы, замедлится на протяжении следующего десятилетия. Среди экспортеров сыра доминируют развитые страны, и это положение сохранится к концу прогнозного периода, хотя развивающиеся страны и сокращают этот разрыв [4, 6, 8].

Важнейшим направлением развития молочной отрасли Республики Беларусь должно стать расширение емкости внутреннего рынка молочной продукции посредством увеличения ассортимента, повышения экономической доступности, реализации программ обеспечения здорового питания населения («школьное молоко», «функциональное питание»), брендинга товаров.

При производстве молочного сырья на уровне 7,9–10,0 млн тонн и приоритетном удовлетворении рационального внутреннего спроса (393 кг молока и молокопродуктов на 1 чел. в год) потенциал экспорта в 2020 г. составит 5300 тыс. тонн, в том числе в Россию – 4400 тыс. тонн (таблица). [5]

**Прогноз сбалансированности рынка молока
Республики Беларусь, тыс. тонн**

Показатели	Год				
	2010	2013	2014	2015	Прогноз 2020
Спрос – всего	6674	6734	6956	7420	10050
в т.ч. внутренний рынок	3366	3269	3195	3655	3750
экспорт	3308	3465	3761	3765	5300
Предложение – всего	6674	6734	6956	7420	10050
в т.ч. производство	6625	6640	6705	7270	9000
импорт	49	94	251	150	50
Производство на душу населения, кг/год	698	701	708	768	1096
Потребление на душу населения, кг/год	247	280	282	285	298

Источник: [5].

Заключение. 1. Рынок молока Республики Беларусь характеризуется тенденцией устойчивого роста, что подтверждается увеличением объемов производства и экспорта молочной продукции. В то же время для отрасли характерны негативные тенденции: снижение продуктивности дойного стада, вследствие недостатка и несоответствующего качества кормов; увеличение количества убыточных предприятий; существенная зависимость от внешнего рынка (более 96 % экспорта молочной продукции приходится на Россию).

2. Важнейшими направлениями развития отрасли должны стать расширение емкости внутреннего рынка молочной продукции посредством увеличения ассортимента, повышения экономической доступности, реализации программ обеспечения здорового питания населения, а также диверсификация рынков сбыта. В качестве потенциальных рынков правомерно рассматривать Алжир, Венесуэлу, Китай и Вьетнам, где востребованы сухие молочные продукты (СОМ, СЦМ, сухая сыворотка).

3. В качестве приоритетных мер повышения конкурентоспособности молочной отрасли определены: снижение ресурсоемкости отечественного производства, адаптация мониторинга и системы оценки качества молочного сырья к международным стандартам, развитие торговой инфраструктуры, повышение эффективности использования маркетинговых инструментов в деятельности предприятий по производству, переработке и реализации молока и молочной продукции [1, 3, 7].

Список литературы

1. Гусаков, В. Г. Стратегия устойчивого развития рынка молока / В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, В. И. Бельский // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2010. – № 3(9). – С. 3–9.

2. Кожемякин, А. Интеграция молочных активов: как объединить, чтобы не навредить / А. Кожемякин // Белорусский экономический портал [Электронный ресурс]. – 2009–2016. – Режим доступа: <http://www.ekonomika.by/obzorglavnoy-stranitsi/integratsiya-molochnich-aktivov-kak-obedinit-chtobi-ne-navredit>. – Дата доступа: 25.03.2016.

3. Методические рекомендации по формированию организационно-экономического механизма сбалансированности национального продовольственного рынка в условиях развития интеграционных процессов (в рамках

ЕЭП) / З. М. Ильина [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2015. – 47 с.

4. Молочная отрасль. ЗАО «Инвестиционная компания «ЮНИТЕР» [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.investinbelarus.by/docs/-21979.pdf>. – Дата доступа: 19.10.2016.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // Годовые данные сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/agriculture.php>. – Дата доступа: 07.10.2016.

6. OECD-FAO Agricultural Outlook 2014–2023 [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.agri-outlook.org/publication.html>. – Дата доступа: 19.10.2016.

7. Развитие экспортоориентированного производства мясной и молочной продукции с учетом мировых тенденций / А. В. Мелешеня [и др.]; под общ. ред. А. В. Мелешеня. – Минск: Институт мясо-молочной промышленности, 2013. – 248 с.

8. Food Outlook BIENNIAL REPORT ON GLOBAL FOOD MARKETS [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.fao.org/3/a-i4136e.pdf>. – Дата доступа: 19.10.2016.

Информация об авторе.

Смирнова Юлия Валерьевна – старший преподаватель кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 7-96-04.

" " "53В204238

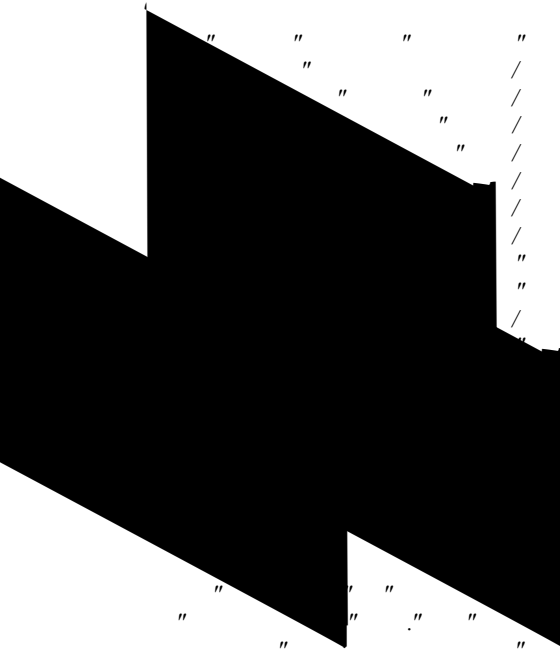
УДК: 658:63(476)

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т. Н. ТИЩЕНКО, кандидат экономических наук, доцент
И. В. ЛОБАНОВА, кандидат экономических наук, доцент
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF ORGANIC FARMING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

T. N. TISHCHENKO, PhD, Associate Professor
I. V. LOBANOVA, PhD, Associate Professor
Belarusian State Agricultural Academy



On the basis of international experience of agricultural production one can say that sustainable development of the agricultural sector can only be achieved through optimal use of available production resources. In the current situation of limited material and financial resources, essential reserve of production may be economically sound expansion of the volume of production and consumption of products, made on the basis of so-called organic technologies. The principal difference between these technologies from the traditional ones is that the cultivation of crops excludes mineral fertilizers and chemical means of protection. The use of organic fertilizers is permitted only if they have no substances (impurities) that are incompatible with environmental product safety standards. Soil fertility is maintained and provided by the respective farming system,

the main components of which are specific crop rotations and agricultural practices that help to obtain products, the biochemical characteristics of which are adequate to the principles

При соблюдении технологических требований, органическое земледелие обеспечивает достижение высокого экономического, экологического и социального эффективности. Как свидетельствуют многочисленные данные науки и практики, урожаи сельскохозяйственных культур при возделывании по органическим технологиям не уступают урожаям, полученным на основе преобладающих ныне традиционных (химических) технологий, а в период климатических аномалий демонстрируют определенные превосходства. Органические системы сельского хозяйства создают, а не истощают органическое вещество почвы, повышая устойчивость земледелия. При этом исключение из сельскохозяйственных технологий дорогостоящих химических удобрений и пестицидов существенно снижает валовые и удельные издержки производства. Органическое сельское хозяйство обеспечивает возможность производства экологически безопасных продуктов питания, что является важнейшим фактором повышения уровня качества жизни. Постоянно возрастающий потребительский спрос на такие продукты создает их производителям надежные предпосылки для обеспечения конкурентной устойчивости на рынках продовольствия.

Анализ источников. Исследованиями в области экологизации сельского хозяйства, формирования основ органического сельскохозяйственного производства занимались и занимаются отечественные ученые: Г. И. Гануш, В. Г. Гусаков, А. П. Шпак и др. [1–6]. Вместе с тем остаются малоизученными вопросы эффективности сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции. Слабо развиты вопросы, касающиеся разработки организационно-экономического механизма перехода к ориентированному на органическую продукцию сельскохозяйственному производству, в том числе система сертификации производства органического продовольствия.

Методы исследования. Методологической основой послужил системный подход, позволивший обеспечить комплексность и целенаправленность исследования. При проведении исследования использовались общенаучные методы анализа и синтеза, обобщения, аналогии, метод сравнения, монографический, аналитический методы.

Основная часть. Сельское хозяйство, ориентированное на производство органической продукции, можно рассматривать как параллельное ведение традиционно сложившейся индустриальной и системы органического производства сельскохозяйственной продукции с постепенным увеличением доли сельскохозяйственного производства органической продукции на основе рационального, территориально адаптированного землепользования с минимально обоснованной химизацией агротехнических и технологических процессов сельскохозяйственного производства. Таким образом, сельскохозяйственная организация, ведущая данное производство, будет считаться ориентированной на производство органической (экологически чистой) продукции.

Как и во всем мире, в Республике Беларусь растет потребительский спрос на экологически безопасные (органические) продукты. Некоторая часть населения страны согласна платить за них повышенную цену. Наиболее обеспеченные люди готовы покупать произведенные без применения минеральных удобрений и многократных химических обработок продукты по цене в

1,5–2 раза выше обычной, однако при этом хотели бы иметь необходимую гарантию подлинности экологических характеристик данных продуктов [4].

Формирование системы ведения органического сельского хозяйства не означает отказ от индустриального сельскохозяйственного производства. По нашему мнению, и органическая, и индустриальная системы ведения земледелия могут эффективно функционировать параллельно друг другу, постепенно трансформируясь в такую аграрную технологию, которая сможет удовлетворить текущие и предполагаемые потребности населения в качественных и экологически безопасных продуктах питания (рис. 1).

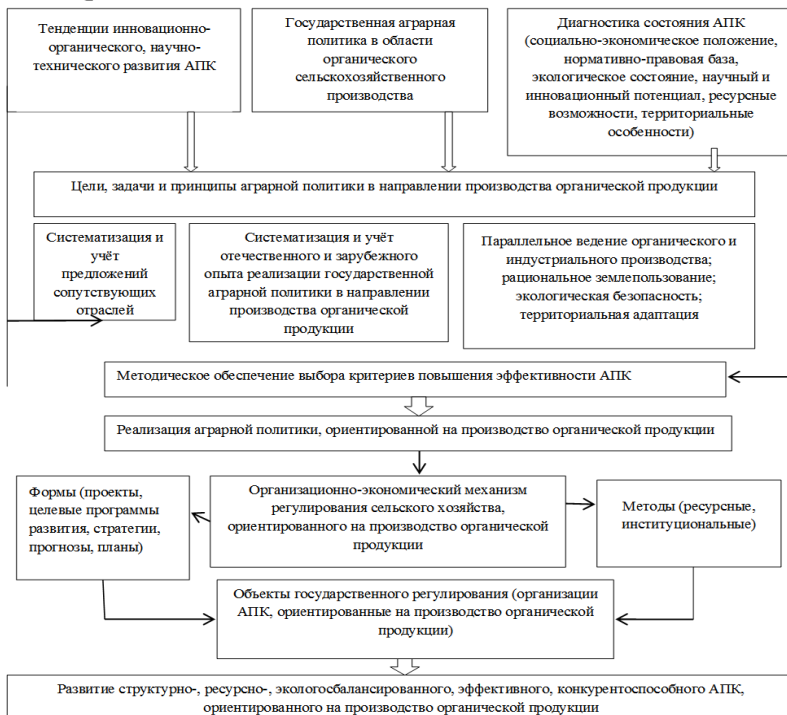


Рис. 1. Схема формирования и реализации концепции аграрной политики, ориентированной на производство органической продукции
 Источник: разработка авторов на основе обобщения источников [1–6].

Что касается элементов организационно-экономического механизма поддержки развития органического сельского хозяйства, то к ним можно отнести:

1. Подготовка и принятие нормативно-правовых документов, регламентирующих понятия «органическая, экологически чистая (безопасная) продукция», «экологический (органический) продукт».

2. Формирование нормативно-правовой базы, регламентирующей функционирование рынка экопродукции в интересах потребителей, на основе участия всех заинтересованных субъектов рынка.

3. Разработка системы национальных стандартов в области экологизации сельского хозяйства, а также их гармонизация с системой международных экологических стандартов.

4. Разработка экономического механизма стимулирования производителей органической продукции через систему льготного кредитования, оптимизацию налогообложения, направление дотаций и субсидий, в целом повышение инвестиционной привлекательности и инновационной активности ориентированного на органическое производство сельского хозяйства.

5. Разработка целевых программ поддержки формирования и развития сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции. Разработка нормативно-правой базы сельскохозяйственного производства органической продукции, не противоречащей республиканскому законодательству.

6. Проведение научных исследований с целью выявления потенциала в области органического землепользования в стране. Расширение информационного поля, освещающего особенности сельскохозяйственного производства органической продукции.

7. Формирование образовательных программ подготовки кадров и повышение квалификации специалистов в области сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции.

8. Вовлечение в производственный оборот земельных ресурсов, пригодных для производства органической продукции.

9. Развитие белорусских рынков органической продукции. Участие в международных выставках-ярмарках с целью продвижения отечественных экологически чистых продуктов.

10. Выбор направления перехода к производству органической продукции с учетом имеющихся ресурсов производства и спроса на органическую продукцию.

11. Воспроизводство земельных ресурсов посредством вовлечения неиспользуемых и залежных земель в сельскохозяйственный оборот и переход к экологизации землепользования. Восстановление почвенного плодородия через систему чередования севооборотов и отказа от средств химизации. Есть мнение, что растения, выращенные с применением органических удобрений, являются безопасными, с экологической точки зрения. Однако IFOAM разрешает использовать их в очень ограниченных количествах, равных «выходу навоза от двух коров на один гектар». Международной федерацией разрешается использовать лишь органические удобрения из опавших растительных остатков и то при определенных условиях. Так, солому можно использовать для приготовления подстилки скоту, изготовления навоза и внесения в почву только в том случае, если солома при выращивании не обрабатывалась химическими веществами.

12. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства за счет более высокой цены реализации органической продукции.

13. Подготовка и повышение квалификации кадров. Сертификация системы производства органической продукции.

Организационно-экономический механизм развития сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции, представляет собой совокупность действий при осуществлении взаимообусловленных организационно-экономических, инновационно-технологических и управленческих мероприятий, направленных на оптимальную организацию сельскохозяйственного производства в процессе перехода сельскохозяйственных товаропроизводителей к производству органической продукции (рис. 2) [1].

В Республике Беларусь уже начали появляться некоторые элементы организационно-экономического механизма поддержки развития органического сельского хозяйства. Предусмотрены мероприятия, направленные на разработку необходимых нормативных документов с учетом европейских требований. Не так давно начали разрабатываться государственные программы по внедрению новой практики ведения сельского хозяйства, а также закон об органическом сельском хозяйстве, проект которого сейчас находится в разработке. Планируется, что документ четко определит понятие экологически чистой, органической продукции, а также закрепит единую узнаваемую маркировку здоровых и полезных продуктов.

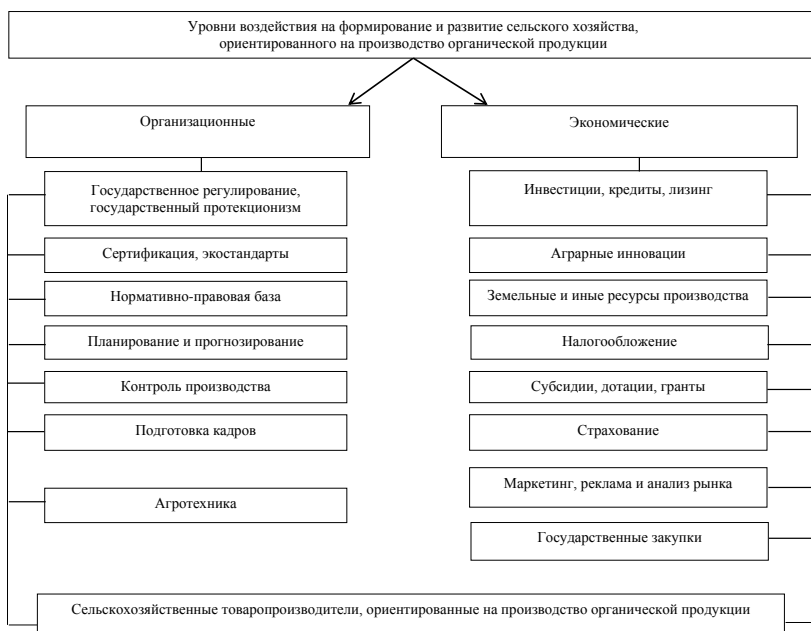


Рис. 2. Организационно-экономический механизм развития сельского хозяйства, ориентированного на производство органической продукции
 Источник: разработка авторов на основе обобщения источников [1–6].

Вследствие того, что в республике не разработана законодательная база, отсутствует и государственная поддержка производителей органической продукции. Особенно актуален этот вопрос при переходном периоде, когда урожайность невысокая, трудозатраты увеличены, а процесс сертификации еще не завершен. Следовательно, производитель не может продавать свою продукцию по более высокой цене и позиционировать ее на рынке как органическую.

Идет процесс определения территорий, соответствующих требованиям органического производства. При этом отрицательным моментом, который замедляет развитие органического земледелия, является низкое естественное плодородие дерново-подзолистых почв, которые составляют 45,1 % в общей структуре почв республики. Плодородие таких почв, которое сегодня достигнуто в стране, создано в основном благодаря проведению работ по известкованию, внесению минеральных и органических удобрений.

Всего в Беларуси сертификацию прошли чуть более десяти сельскохозяйственных товаропроизводителей. В основном это небольшие фермерские хозяйства, занимающиеся выращиванием ягод и овощей на площадях в несколько гектаров. Но в органическое производство вовлекаются и относительно крупные хозяйства, в том числе и государственные. Так, в процесс сертификации вовлечено учебное предприятие «Вилейский государственный сельскохозяйственный профессиональный лицей», владеющее площадью в 260 га и стадом из 40 коров, и еще одно достаточно крупное предприятие – КФХ «ДАК» Дмитрия Крылова из Дзержинского района. Оно специализируется на разведении коз и производстве молока. Фермер организовал переработку – выпуск сыров и цельномолочной продукции.

При сертификации сертификат выдается на каждую отдельную отрасль. Сначала сертифицируется земля и растениеводство, и этот процесс занимает два – три года. В этот период производитель не должен применять пестициды, синтетические минеральные удобрения, а использовать только органические удобрения и т. д. Лишь после того, как в течение двух – трех лет про-

изводитель подтвердит, что неукоснительно соблюдает все требования стандарта, ему выдадут сертификат. Одним из главных требований при сертификации органического производства является полная открытость предприятия экспертам. Производителю необходимо вести дополнительную отчетность, которая призвана продемонстрировать, что никакие ГМО или протравленные семена не использовались. Он должен заботиться о плодородии почв, составляя баланс питательных веществ таким образом, чтобы со временем наращивать содержание гумуса. Кроме того, стандарты органического производства потребуют отказаться от кормовых добавок. Использование антибиотиков разрешено только для лечения больных животных. На последнем этапе придется получить сертификат на переработку сельскохозяйственного пищевого сырья в продукты питания органического производства. Иначе говоря, нельзя получить экопродукцию из чистого сырья, но по обычной технологии [2].

Заключение. Предлагаемая концепция политики сельского хозяйства, ориентированной на производство органической продукции и обоснованный организационно-экономический механизм развития сельскохозяйственного производства органической продукции определяют последовательность действий и используемых инструментов при осуществлении взаимообусловленных организационно-экономических, инновационно-технологических и управленческих мероприятий, направленных на оптимальную организацию сельскохозяйственного производства в процессе перехода сельскохозяйственных товаропроизводителей к использованию принципов органического хозяйствования. Спрос на органическую продукцию с каждым годом будет расти, а следовательно, должно увеличиваться и предложение. Однако на данном этапе развития органического сельского хозяйства в Беларуси, очень важно организовать государственную, законодательно закрепленную поддержку производителям экологически чистой продукции, ведь поддерживая их, государство сохраняет здоровье нации.

Список литературы

1. Воронкова, О. Ю. Стратегия развития органически ориентированного регионального агропромышленного производства: монография / О. Ю. Воронкова. – Барнаул: Азбука, 2014. – 146 с.
2. Гануш, Г. И. Формирование экономико-правовых предпосылок развития органического фермерства в Республике Беларусь / Г. И. Гануш, В. В. Липницкая, З. Г. Близнюк // Агропанорама, 2016. – № 3. – С. 36–40.
3. Гуринович, Т. А. Мировые тенденции развития органического сельского хозяйства / Т. А. Гуринович // Агропанорама, 2015. – № 4. – С. 44–48.
4. Никифорова, Т. А. Органическая продукция и пищевые добавки для ее производства / Т. А. Никифорова, Т. Н. Губасова // Пищевая промышленность, 2012. – №6. – С. 52–54.
5. Прищепов, М. А. К вопросу о целесообразности производства пищевых органических продуктов / М. А. Прищепов, Е. С. Пашкова, В. В. Маркевич, Л. А. Расолько // Агропанорама, 2014. – № 6. – С. 31–35.
6. Развитие биоорганического сельского хозяйства / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012 – 75 с.

Информация об авторах:

Тищенко Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. моб. +375293118166; e-mail: tichenko36@yandex.by.

Лобанова Ирина Витальевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства в АПК учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. моб. +375291579150; e-mail: lobanser@yandex.by

" " "4; (В30)238

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РИСКА ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

С. А. ЧЕЧЕТКИН, аспирант
ФГБОУ ВПО «Российский государственный аграрный
университет – МСХА им. К.А. Тимирязева»

DETERMINATION OF FINANCIAL RISK OF ORGANIZATION ON THE BASIS OF CALCULATION OF FINANCIAL LEVERAGE EFFECT

S. A. CHECHETKIN, graduate student
State Agrarian University – Moscow Agricultural
University named after K.A. Timiriachev

/ This article is devoted to the prob-
/ lem of making managerial decisions
" related to the use of borrowed funds by
" an organization. The article presents
/ calculation of financial leverage effect,
" shows in detail all the components of
/ financial leverage effect. We have ex-
/ amined the example of calculation for
" IUE" Ded jnk c" M n c f" i k g "
" necessary explanations to the calcula-
" tions.
0

ение. В условиях рыночной экономики целью любой
ации является получение максимально возможной при-
условиях постоянно возрастающей конкуренции могут
осущ... влять свою хозяйственную деятельность только органи-
зации, которые получают от неё наивысший экономический ре-
зультат. Основным показателем оценки эффективности пред-
приятия является показатель рентабельности собственного ка-

питала, приращения которого зависят от эффекта финансового рычага. [3]

Анализ источников. Ряд вопросов, связанных с определением финансового риска организации на основе расчета эффекта финансового рычага нашли отражение в трудах отечественных ученых: С. А. Аббасова, О. В. Беляевой, Л. М. Борисовой, А. А. Иваниловой и др. [1–7].

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

Основная часть. Использование организацией заемных средства связано с определенными рисками, главным из них является риск непогашения долговых обязательств, однако существует и ряд преимуществ по сравнению с использованием собственного капитала:

- позволяет существенно расширить масштаб инвестиционной деятельности;
- имеет более низкую цену своего привлечения (его владелец гораздо меньше рискует при вложении, нежели акционер);
- позволяет наращивать рентабельность собственного капитала, чистую прибыль в расчете на акцию, т.е. повышает инвестиционную привлекательность компании и ее стоимость;
- обладает «налоговым щитом», состоящим в том, что процентные платежи по долговому капиталу при исчислении налогооблагаемой прибыли относят на расходы организации, что снижает сумму уплачиваемого налога в сравнении с аналогичными суммами выплаты дивидендного дохода [5].

Если организация использует заемные средства, то следует иметь в виду, что приведенные выше преимущества могут стать недостатками. Например, если заемные средства достигнут значительных размеров по сравнению с собственными, позитивные характеристики станут абсолютно противоположными, цена долгового капитала начнет расти, расчетное значение эффекта финансового рычага станет отрицательным, чистая прибыль на

акцию и стоимость компании упадет, увеличится вероятность банкротства.

Для предотвращения вероятности банкротства перед выбором соотношения собственных и заемных средств необходимо сначала определить финансовые риски организации, а затем на основании полученных данных принимать необходимые решения. Для этих целей и используют понятие эффект финансового рычага.

В большинстве научных и учебных публикаций по вопросам финансового управления организацией эффект финансового рычага трактуется как возможное изменение чистой рентабельности собственного капитала посредством привлечения заемного капитала.

Если при расчете эффекта финансового рычага получается положительное значение - организация может увеличить рентабельность собственного капитала за счет заемных средств так как рентабельность всего капитала будет превышать сумму процентов по заемным средствам, при отрицательном - заемные средства снизят рентабельности собственного капитала организации, не позволят рассчитаться по возникшим долговым обязательствам, увеличится риск банкротства. Для его расчета применяется следующая формула:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СНП}) \times (\text{ЭР} - \text{СРСП}) \times (\text{ЗС} / \text{СС}),$$

где ЭФР – уровень эффекта финансового рычага, %;

СНП – ставка налогообложения прибыли, в десятичном выражении;

ЭР – экономическая рентабельность активов;

СРСП – средняя расчетная ставка процента;

ЗС – заемные средства;

СС – собственные средства.

Приведенная формула имеет три составляющие:

– налоговый корректор финансового рычага $(1 - \text{СНП})$ – показывает, в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли;

– дифференциал $(\text{ЭР} - \text{СРСП})$, который характеризует разницу между уровнем экономической рентабельности активов и

средней расчетной ставкой процента по заемным средствам; СРСП, как правило, не совпадает с процентной ставкой, механически взятой из кредитного договора, и рассчитывается как умноженное на 100 отношение величины всех фактических финансовых издержек по всем кредитам за анализируемый период к общей сумме заемных средств, используемых в анализируемом периоде.

– плечо финансового рычага – характеризует силу воздействия финансового рычага – это соотношение между заемными (ЗС) и собственными средствами (СС).

На практике не существует универсальных правил управления уровнем левериджа, но выделение этих составляющих в некоторой степени позволяет целенаправленно управлять изменением эффекта финансового рычага при формировании структуры капитала.

Так если дифференциал имеет положительное значение, то любое увеличение плеча финансового рычага, то есть повышение доли заемных средств в структуре капитала, будет приводить к росту его эффекта. Соответственно, чем выше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

В то же время, изменение структуры пассивов (в том числе заемных средств предприятия, как результат от полученного в банке кредита) при отрицательном значении дифференциала неминуемо влечет за собой эффект «проедания» собственного капитала и получения заемщиком убытков, то есть кредиты банка, как наиболее дорогостоящие заемные средства, низкорентабельным и убыточным предприятиям недоступны.

При высоком значении плеча финансового рычага его дифференциал может быть сведен к нулю, при котором использование заемного капитала не дает прироста рентабельности собственного капитала. При отрицательном значении дифференциала рентабельность собственного капитала снизится, поскольку часть прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на обслуживание используемого заемного капитала по высоким ставкам процента за кредит.

Однако рост эффекта финансового рычага имеет определенные пределы и необходимо осознание глубокого противоречия и неразрывной связи между дифференциалом и плечом финансового рычага. В процессе повышения доли заемного капитала снижается уровень финансовой устойчивости предприятия, что приводит к увеличению риска его банкротства. Это вынуждает кредиторов увеличивать уровень кредитной ставки с учетом включения в нее возрастающей премии за дополнительный финансовый риск, что увеличивает среднюю расчетную ставку процента.

Таким образом, привлечение дополнительного заемного капитала целесообразно только при условии, что уровень экономической рентабельности предприятия превышает стоимость заемных средств. Поэтому, прежде чем принимать окончательное решение о том, обращаться ли в банк с ходатайством о предоставлении кредита, руководство кредитополучателей должно четко представлять, во-первых, экономические последствия осуществления кредитного проекта, во-вторых, источники средств для погашения кредитов и процентов банку.

Многие западные экономисты считают, что оптимальное значение уровня эффекта финансового рычага близко к 30–50 % (0,3–0,5), т. е. что он должен быть равен одной трети–половине уровня экономической рентабельности активов. Тогда эффект финансового рычага способен компенсировать налоговые изъятия и обеспечить собственным средствам достойную отдачу.

Из всего вышеприведенного следует вывод, что расчет эффекта финансового рычага позволяет определить предельную границу доли использования заемного капитала для конкретного предприятия. Привлекая заемные средства, предприятие может быстрее и масштабнее выполнить свои задачи. При этом основной целью расчёта эффекта финансового рычага становится принятие решения о необходимости привлечения кредита, осознание и оценка разумных, рассчитанных рисков в пределах дифференциала (ЭР – СРСП) и определение таким образом оптимальных сумм и условий кредитования. Что в свою очередь повысит эффективность использования заёмных средств, позво-

лит предприятию более рационально планировать свою финансово-хозяйственную деятельность и своевременно погашать долговые обязательства, получая при этом прибыль.

Все необходимые данные для расчета эффекта финансового рычага представлены в табл. 1.

Таблица 1. Данные для расчета эффекта финансового рычага в ОАО «Бабушкина кринка»

Показатель	2014	2015
Ставка по заемному капиталу на рынке кредитов (средний процент по кредитам), %	25,00	30,00
Эффективная ставка налога на прибыль, %	29,18	33,98
Рентабельность инвестированного капитала по ЕБИТ, %	4,85	0,90
Рентабельность инвестированного капитала по NOPAT, %	3,43	0,59
Плечо финансового рычага (ЗК / СК)	1,28	1,32

Необходимо отметить так же, что при расчетах был взят средний процент по кредитам, который составляет 25 % в 2014 году и 30 % в 2015 году. Из табл. 1 видно, что в 2015 году эффективная ставка налога на прибыль составляет 33,98 %, что на 4,8 п. п. больше, чем в 2014 году. Рентабельность инвестированного капитала по ЕБИТ (прибыль до вычета процентов, налогов) в 2015 году составила 0,90 %, что на 3,95 п. п. меньше, чем в 2014 году. Рентабельность инвестированного капитала по NOPAT (чистая операционная прибыль) составила 0,59 %, что на 2,84 п. п. меньше чем в 2014 году. Силу воздействия финансового рычага характеризует показатель: плечо финансового рычага, который в 2015 году составил 1,32.

Для расчёта финансового рычага в ОАО «Бабушкина кринка» была составлена вспомогательная табл. 2:

**Таблица 2. Расчет показателей финансового рычага в
ОАО «Бабушкина крынка» (по фактической существующей цене
заемного капитала)**

Показатель	2014	2015
Чистая рентабельность собственного капитала (фактическая), %	7,84	1,37
Дифференциал финансового рычага, %	4,85	0,90
Эффект финансового рычага, %	4,41	0,78
Уровень финансового рычага	1,00	1,00
Индекс финансового рычага (отношение фактической и бездолговой рентабельности собственного капитала)	2,28	2,32
Рентабельность собственного капитала (через эффект финансового рычага), %	7,84	1,37

Полученное значение свидетельствует о том, что в случае привлечения организацией заемного капитала, организация получит прибыль, то есть в результате привлечения заемных средств организация получит увеличение рентабельности собственного капитала на 4,85 % в 2014 году и 0,78 % в 2015 году, что свидетельствует о рациональности данных вложений. Отсюда, привлекая кредитные ресурсы в оборот, организация увеличивает долю собственного капитала. Следовательно, ОАО «Бабушкина крынка» выгодно увеличивать долю заёмного капитала.

Заключение. Из приведенных выше расчетов следует сделать вывод о том, что кредитный механизм может успешно функционировать только в том случае, если пользователи будут получать доходы на таком уровне, который обеспечит расширенное воспроизводство требуемыми темпами. Для успешной деятельности любой организации, для сохранения ее стабильности и финансовой устойчивости перед выбором стратегии дальнейшего развития, а также для достижения поставленных финансовых целей необходимо проводить расчеты эффекта финансового рычага, так как на основании этих данных организация сможет выбрать нужный путь развития и тем самым получит правильную структуру денежного капитала, которая повысит её

рентабельность и ликвидность, а также приведет к увеличению стоимости и рыночной цены организации.

Список литературы

1. Аббасов, С. А. Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14 (236). С. 84–90.
2. Беляева, О. В. Применение операционного рычага в оптимизации финансового результата деятельности организации // Вестник ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2012. – № 2. С. 176–179.
3. Борисова, Л. М., Иванилова, А. А. Бюджетирование как организационный фактор повышения ресурсоэффективности на предприятии // Вестник науки Сибири. – 2012. – № 2 (3). – С. 85–90. URL: <http://sjs.tpu.ru/journal/article/view/323> (дата обращения: 01.02.2016).
4. Курляндчик, А. А., Четкин, С. А. Анализ эффективности использования краткосрочных кредитов в РУП «Учхоз БГСХА» // Научный поиск молодежи XXI века. – Горки, 2013. С. 286
5. Пионткевич, Н. С. Управление денежным капиталом организации: теория и методология // Вестник УрФУ. Серия Экономика и управление. – 2015. – № 1. С. 162–177.
6. Четкин, С. А. Оценка кредитного риска на основе рейтинга заемщика // Материалы Международной научно – практической конференции молодых ученых / Молодежь и инновации. – Горки, 2011. С. 305
7. Цетухин, Л. Д. – О двух подходах к трактовке понятия «Эффект финансового рычага» // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 1 (13). С. 74–76.

Информация об авторе

Четкин Сергей Александрович – магистр экономики, аспирант кафедры финансов Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения Высшего профессионального образования «Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К. А. Тимирязева». Информация для контактов: тел. (моб.) +7 (985) 242-77-50. E-mail: sergei.chechotkin@yandex.by

" " "4 0250238

внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на экономику предприятий, что требует совершенствования методов планирования и управления на базе использования компьютерного моделирования и информационных технологий [10].

Анализ источников. Требования к экономико-математической модели двояки: с одной стороны, она должна быть достаточно простой и удобной в реализации, а с другой, – адекватно описывать моделируемую систему. Обеспечить более устойчивое развитие перерабатывающего производства можно путем: изучения потребностей покупателей; оптимизации использования имеющихся ресурсов; обоснования объемов заготовки сырья, через оптимизацию сырьевой зоны перерабатывающей организации; оптимального распределения сырья по направлениям переработки; определения наилучшего варианта производства качественной продукции в ассортименте и каналов их сбыта; оптимизации использования имеющихся ресурсов, как собственных, так и покупных; модернизации и внедрения нового оборудования; управления прибыльностью от реализации конкретной продукции на базе оптимизации состава постоянных и переменных издержек предприятия; материальной заинтересованности коллектива предприятия в конечных результатах работы. Вышеизложенное должно найти отражение в ограничениях экономико-математической задачи. А так как условия работы организаций перерабатывающей промышленности отличаются своей спецификой, то детальное описание их функционирования необходимо осуществлять с помощью детерминированной модели [5, 9].

Методы исследования. В процессе исследования применялись ABC-анализ, монографический и экономико-математический методы исследования.

Основная часть. Предлагаемая модель имеет блочно-диагональную структуру матрицы, в которой каждый блок представлен этапом движения продукции. Блок заготовки и транспортировки сырья представлен ограничениями: по объемам заготовки сырья в ассортименте, транспортным издержкам, использованию мощностей складских помещений. В блок пере-

работки включаются ограничения по распределению сырья в ассортименте по каналам переработки, использованию, приращению мощностей перерабатывающих модулей и цехов с учетом технологий. Блок реализации представлен ограничениями по связям между переработкой и торговлей; по каналам реализации готовой продукции в ассортименте; по использованию, приращению мощностей сети фирменных магазинов. Связующий блок имеет ограничения: по использованию трудовых, материальных ресурсов; по формированию основных производственных фондов. В качестве целевой функции экономико-математической модели целесообразно применять показатель маржинальной прибыли.

Особенностью предлагаемой экономико-математической модели является включение в качестве неизвестных величин x_i – решение о реализации либо отклонении i -го инвестиционного проекта, принимающее следующие значения [9]. В модель целесообразно включать ограничения по модернизации существующих и созданию новых мощностей, по ограничению объемов собственных средств, которые предлагается использовать на инвестиции, суммы предоставляемого кредита.

С целью уменьшения размерности экономико-математической задачи при обосновании исходной информации рекомендуется произвести ABC-анализ ассортимента выпускаемой продукции [1, 4, 6, 8]. Следует отметить, что методика ABC-анализа позволяет сгруппировать выпускаемую продукцию по такому критерию конкурентоспособности, как доля группы товаров в общем объеме выручки предприятия.

Предлагаемый подход был апробирован на материалах функционирования ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат». Сырьевая зона организации, в основном, представлена сельскохозяйственными предприятиями Оршанского, Дубровенского и Толочинского районов Витебской области (табл. 1).

**Таблица 1. Поступление скота на ОАО «Оршанский
мясоконсервный комбинат» за 2014–2015 годы**

Наименование района	Поставки скота в 2014 г.		Поставки скота в 2015 г.		Данные 2015 г. к 2014 г., %
	тонн	%	тонн	%	
Оршанский	3943	31,9	2927	33,8	74,2
Толочинский	1314	10,6	749	8,7	57,0
Дубровенский	2566	20,8	977	11,3	38,1
Итого	7823	63,3	4653	53,8	59,5
Другие районы Витебской области	1404	11,4	832	9,6	59,3
Всего по Витебской области	9227	74,7	5485	63,4	59,4
Другие области	928	7,5	1509	17,5	162,6
Всего государственного сырья	10155	82,2	6994	80,9	68,9
Давальческое сырье	2195	17,8	1654	19,1	75,4
Итого сырья с давальческим	12350	100,0	8648	100	70,0

Примечание. Составлено автором на основе собственных исследований.

Следует отметить снижение заготовок сырья с 2014 г. по 2015 г. с 12350 до 8648 тонн, что оказало влияние на сокращение объемов производства продукции (табл. 2).

Таблица 2. Объемы производства продукции за 2014–2015 годы

Виды продукции	Годы		Данные 2015 г. к 2014 г.	
	2014	2015	±	%
Выработка мяса и субпродуктов, тонн	6729	4493	-2237	66,8
Сухие корма, тонн	329	285	-43	86,8
Жиры пищевые, тонн	294	206	-88	70,0
Всего колбасные изделия, тонн	2100	1904	-196	90,7
в т.ч. колбасы вареные	874	853	-21	97,6
сосиски и сардельки	290	264	-26	90,9
колбасы полукопченые	84	40	-44	47,9
колбасы варено-копченые	67	113	46	169,5
Копчености	193	169	-24	87,3
колбасы нефондовые	591	465	-126	78,6
Колбасы сырокопченые, тонн	84	68	-16	81,0
Полуфабрикаты, тонн	1221,7	477,9	-743,9	39,1
Консервы для взрослых, туб	8434	6315	-2119	74,9
Консервы для детского питания, туб	4968	3727	-1241	75,0

Примечание. Составлено автором на основе собственных исследований.

За 2015 г. ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» произвело товарной продукции на сумму 362,9 млрд. рублей, темп роста производства продукции составил 81,8 % (табл. 3). Причина падения объемов – незагруженность производственных мощностей в связи с недостатком сырья.

АВС-анализ ассортимента продукции свидетельствует, что группа А содержит 39 наименований товаров (табл. 4).

Таблица 3. Показатели финансово-хозяйственной деятельности за 2014–2015 годы

Наименование показателя	2014 год	2015 год	Данные 2015 г. к 2014 г., %
Объем производства продукции в действующих ценах, млн рублей	443538	362954	81,8
Остатки готовой продукции, млн рублей	30371	25862	85,2
Экспорт, тыс.USD	4538,7	2108,9	46,5
Импорт, тыс.USD	2151,2	357,4	16,6
Сальдо внешней торговли, тыс.USD	2387,5	1754,5	73,4
Выручка от реализации продукции, млн рублей	550044	478743	87,0
Прибыль (убыток) от реализации, млн рублей	26653	29907	112,2
Рентабельность продаж, %	5,14	6,2	1,06 п.п.
Чистая прибыль (убыток), млн рублей	-82927	-78270	
Инвестиции в основной капитал, млн рублей	106094	11201	10,6
Дебиторская задолженность, млн рублей	71209	82000	116,5
Кредиторская задолженность, млн рублей	116259	535670	136,0
Кредиты банка, млн рублей, всего	578690	326703	56,5
в т. ч. краткосрочные	270831	40198	14,8
долгосрочные	307837	286505	93,1
Среднесписочная численность работников, человек	1029	992	96,5
Среднемесячная заработная плата, тыс. рублей	5088,7	5267,2	103,5
Выручка от реализации на 1 работника, тыс. рублей	529,2	482,6	91,2

Примечание. Составлено автором на основе собственных исследований

**Таблица 4. АВС-анализ ассортимента продукции
ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»**

№	Продукция	Выручка, тыс. рублей	Доля, %	Накопительный итог, %
Группа А				
1	«Ливерная печеночная» мясная	364484,798	14,67	14,67
2	«Щучинская кровяная»	129789,181	5,22	19,90
3	«Хуторская вкусная» из мяса птицы, вареная, б/с	127841,693	5,15	25,04
4	«Советская» вареная, мясная, в/с	99683,78	4,01	29,05
5	«Зельц вкусный» мясной, в/с	87648,604	3,53	32,58
6	«Докторская» вареная, мясная, в/с	68023,745	2,74	35,32
...
38	Паштет «Раница»	16698,487	0,67	78,97
39	«Кумпячок дворянский» копчено-вареный	15827,997	0,64	79,61
Группа В				
1	Буженина «Дворянская» копчено-вареная	15094,54	0,61	80,22
2	«Праздничная новая» полукопченая, 2/с	14897,94	0,60	80,82
3	«Пикантные колбаски» варено-копченая салями, 2/с	14824,47	0,60	81,41
4	Сосиски «Оршанские» мясные, 1/с	14719,13	0,59	82,01
5	Сосиски «Молочные» мясные, в/с	14657,37	0,59	82,60
...
45	«Купеческая новая» полукопченая, 2/с	3462,32	0,14	94,81
46	Сосиски «Испанские» мясорастительные	3460,1	0,14	94,95
Группа С				
1	Салями «Московия» варено-копченая, 1/с	3315,65	0,13	95,08
2	«Краковская» полукопченая, в/с	3210,65	0,13	95,21
3	Орех «Смачный белорусский» копчено-вареный	3194,445	0,13	95,34
...
134	Колбаски «Мясной хворост» сырокопченые полусухие, 1/с	0,9	0,00	100,00
135	Ковалочек «Венский» сырокопченый (вакуумная упаковка)	0,72	0,00	100,00

Примечание. Составлено автором на основе собственных исследований.

Это составляет около 17,7 % от общего количества номенклатурных позиций исследуемого ассортиментного ряда, а доля выручки (по себестоимости) на данную группу равна 79,6 % в общем объеме продаж («Ливерная печеночная», «Щучинская кровяная», «Хуторская вкусная», «Советская» и т.д.).

В группу В вошли 46 наименований, что составляет 20,9 % от общего количества единиц номенклатуры, обеспечивающие 15,3 % от общего объема продаж (буженина «Дворянская», «Праздничная новая», «Пикантные колбаски» салями варено-копченные и т.д.).

Группа С состоит из 135 наименований, которые обеспечивают 5,0 % от объема реализации (салями «Московия» варено-копченая (0,1 %), «Краковская» полукопченая (0,1 %), орех «Смачный белорусский» и т. д.).

На основании проведенного АВС-анализа можно сформулировать следующие предложения по оптимизации исследуемой номенклатурной группы: с целью увеличения объемов продаж рекомендуется поиск новых заказчиков для товаров, находящихся в группе В; рост производства товаров, находящихся в группе А, не под заказ, а с целью формирования определенного резерва на складе с целью удовлетворения потребностей покупателей в этих товарах в максимально короткие сроки; производство товаров, состоящих в группе С, организовать исключительно под заказ, чтобы избежать неоправданного накопления остатков продукции на складах.

В 2015 г. предприятием получена прибыль от реализации продукции в размере 29,9 млрд. рублей. Рентабельность продаж составила 6,2 %. Наибольшую прибыль от реализации готовой продукции приносит производство и реализация консервов для детского питания (25454 млн рублей за 2015 г.) и производство и реализация консервов мясных (1690 млн рублей за 2015 г.). Мясокомбинатом получен чистый убыток в сумме 78,3 млрд. рублей, что связано с расходами по финансовой деятельности, в основном с обслуживанием кредитного портфеля.

В этих условиях реализация предлагаемой экономико-математической модели позволяет значительно увеличить ко-

нечные результаты работы мясокомбината. Решение экономико-математической модели оптимизации программы развития ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» размерностью $m \times n = 172 \times 129$, позволило обосновать перспективные параметры развития предприятия.

Планируется продолжить работу по техническому перевооружению и модернизации оборудования для колбасного производства. Рекомендуется приобрести Дозатор для колбасных изделий, что позволит выпускать колбасы вареные одной весовой категории (380–420 грамм). Следует отметить, что с целью роста качества и конкурентоспособности в цехе по производству консервов для детского питания внедрена система управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов HACCP.

Рекомендуемая программа развития предлагает за счет оптимизации сырьевой зоны увеличение объемов закупки сырья на 93,1 %, что окажет влияние на рост производства товаров.

В процессе решения экономико-математической задачи оптимизирована структура ассортимента вырабатываемой продукции в сторону увеличения выпуска наиболее маргинально доходной продукции. Рекомендуется увеличить объемы производства продукции, за исключением копченостей (планируется сокращение их производства на 16 тонн) и полуфабрикатов (уменьшение производства с 477,9 до 430 тонн, или на 10,0 %). Наибольший рост объемов производства наблюдается по консервам для детского питания – на 126,9 %, для взрослых – на 30,9 % (табл. 5).

Таблица 5. Перспективные объемы производства продукции

Виды продукции	Факт	Расчет	Расчет к факту	
			±	%
1	2	3	4	5
Выработка мяса и субпродуктов, т	4493	7780	3287	173,2
Сухие корма, т	285	350	65	122,8
Жиры пищевые, т	206	262	56	127,2

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5
Всего колбасные изделия, т	1904	2154	250	113,1
в т.ч. колбасы вареные	853	950	97	111,4
сосиски и сардельки	264	295	31	111,7
колбасы полукопченые	40	44	4	110,0
колбасы варено-копченые	113	116	3	102,7
копчености	169	153	-16	90,5
колбасы нефондовые	465	520	55	111,8
Колбасы сырокопченые, т	68	76	8	111,8
Полуфабрикаты, т	477,9	430	-47,9	90,0
Консервы для взрослых, туб	6315	8264	1949	130,9
Консервы для детского питания, туб	3727	8455	4728	226,9

Примечание. Составлено автором на основе собственных исследований.

Рост объемов производства товаров окажет влияние на увеличение сбыта продукции до 749,2 млрд. рублей (табл. 6). Рекомендуется довести объемы реализации на рынках зарубежья до 2609 тыс. USD.

Таблица 6. Перспективные показатели финансово-хозяйственной деятельности

Наименование показателя	Факт	Расчет	Расчет к факту, %
Экспорт, тыс.USD	2108,9	2609	123,7
Импорт, тыс.USD	357,4	370	103,5
Выручка от реализации продукции, млн рублей	478743	749187	156,5
Маржинальная прибыль, млн рублей	55493	138057	248,8
Прибыль (убыток) от реализации, млн рублей	29907	112471	376,1
Рентабельность реализованной продукции, %	7,3%	19,7%	12,4 п. п.
Рентабельность продаж, %	6,2	15,0	8,8 п. п.
Чистая прибыль (убыток), млн рублей	-78270	496	–
Среднесписочная численность работников, человек	992	828	83,5
Выручка от реализации на 1 работника, тыс. рублей	482,6	904,8	187,5

Примечание. Составлено автором на основе собственных исследований.

Техническое перевооружение и модернизация оборудования, оптимизация распределения сырья по направлениям переработки, обоснование наилучших вариантов производства мяса и мясной продукции в ассортименте и с учетом каналов их сбыта позволят более полно удовлетворить потребности покупателей. Внедрение предлагаемых мероприятий позволит получить прибыль от сбыта мяса и мясной продукции в размере 112,5 млрд. рублей, уровень рентабельности реализованной продукции составит 19,7 %, уровень рентабельности продаж – 15,0 %.

Заключение. С целью повышения конкурентоспособности как выпускаемой продукции, так и ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» рекомендуется: увеличение объемов производства и реализации продукции; увеличение оборачиваемости финансовых средств; наращивание объемов экспорта продукции; сокращение непроизводственных расходов; недопущение производства и реализации убыточной продукции; постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции и увеличение объема производства продукции с повышенной конкурентоспособностью и добавочной стоимостью; логистика поставок готовой продукции; реализация программ по энергосбережению и техническому перевооружению; выполнение мероприятий по экономии затрат.

Результаты проведенного исследования показали, что апробированная экономико-математическая модель, адекватно описывая перерабатывающую организацию в условиях рынка, позволяет обеспечить максимальную загрузку производственных мощностей, эффективное использование сырья и ресурсов, рост производительности труда, получение гарантированного объема продукции, повышение эффективности хозяйствования и конкурентоспособности, инновационное развитие и модернизацию производства, обоснование объемов и ассортимента производства продукции с повышенной конкурентоспособностью и добавочной стоимостью.

Список литературы

1. Быков, В. А. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / В. А. Быков, Е. И. Комаров. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2013. – 276 с.
2. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 11 марта 2016 г. № 196. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=C21600196&p1=1&p5=0>-. Дата доступа: 01.04.2016.
3. Дорожная карта Государственной аграрной политики Республики Беларусь. – Минск: «Беларусь», 2014 – 64 с.
4. Дурович, А. П. Основы маркетинга : пособие / А. П. Дурович. – Минск: Изд-во Гревцова, 2009. – 296 с.
5. Колеснёв, В. И. Компьютерное моделирование для анализа и планирования АПК: монография / В. И. Колеснёв, И. В. Шафранская. – Горки: БГСХА, 2014. – 292 с.
6. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учебник для бакалавров / И. М. Лифиц. – 3-е изд. перерабю и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 437 с.
7. Стратегия развития сельского хозяйства и сельских регионов Беларуси на 2015–2020 годы / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 55 с.
8. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью: учебник. – 2-е изд., испр. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЭКСМОС, 2007. – 286 с.
9. Шафранская, И. В. Моделирование в маркетинговых исследованиях: практикум / И. В. Шафранская. – Горки, 2013. – 159 с.
10. Шафранская, И. В. Системный анализ и моделирование программы развития аграрных организаций: монография / И. В. Шафранская, О. М. Недюхина, И. Н. Шафранский. – Горки: БГСХА, 2016. – 290 с.

Информация об авторе.

Шафранский Иван Николаевич – магистр экономических наук, аспирант экономического факультета учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (моб.) 8 (029) 1226049.

" " " "5208204238"

Содержание

Бречко Я. Н. Повышение возделывания рапса в Республике Беларусь	3
Гнатюк С. Н. Интеллектуальный капитал и его роль в обеспечении устойчивого развития предприятий АПК	16
Гридюшко А. Н. Новая парадигма формирования ресурсного потенциала	28
Ефименко А. Г. Стратегия развития рынка автотранспортных услуг в АПК	40
Ефимович В. В. Оценка эффективности деятельности холдинговой компании	52
Жудро М. К. Страновые институциональные композиции агробизнеса	61
Жудро М. М. Эмпирическая диагностика современных функциональных проблем управления стоимостью потенциала организации АПК	74
Какора М. И. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций перерабатывающей промышленности Могилевской области	89
Карачевская Е. В. Оценка экономической эффективности формирования агрофармацевтического кластера Республики Беларусь	99
Кокиц Е. В. Формирование оптимального радиуса сырьевого обеспечения сахарной промышленности	111
Колмыков А. В. Основные факторы, обуславливающие устойчивое социально- экономическое развитие сельских административных районов Беларуси	121
Кольчевская О. П. обоснование целесообразности создания холдинга в масложировой отрасли Республики Беларусь	131
Ленькова Р. К. Оценка конкурентоспособности предприятия молочно-перерабатывающей промышленности	139
Макаревич О. Д. Разработка системы оценки персонала на основе описания бизнес-процессов распределительного центра	152

Минина Н. Н. Накопление и потребление в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь, специализирующихся на молочном и мясном скотоводстве	163
Мозоль А. В., Сосновский В. Н., Барадулина С. Л. Территориальная специализация сельскохозяйственного производства и ее соответствие условиям Беларуси	171
Панкова Т. Н. Совершенствование методики оценки кредитоспособности предприятий АПК на основе расчета интегрального показателя	184
Пантелеева И. И. Анализ конкурентоспособности организаций хлебопекарной промышленности	195
Пашкевич О. А. Потребность в трудовых ресурсах в сельском хозяйстве: оценка, прогноз	206
Почтовая И. Г. Зарубежный опыт информационного обеспечения качества и безопасности агропродовольственной продукции	219
Радишевская Е. А. Теоретические основы создания энергетического рынка Республики Беларусь	228
Расторгуев П. В. Теоретико-методические аспекты оценки качества безопасности сельскохозяйственной продукции	238
Смирнова Ю. В. Рынок молока Республики Беларусь: современное состояние и перспективы развития	249
Тищенко Т. Н., Лобанова И. В. Организационно-экономический механизм поддержки развития органического сельского хозяйства в Республике Беларусь	257
Чечеткин С. А. Определение финансового риска организации на основе расчета эффекта финансового рычага	267
Шафранский И. Н. Принятие решений с целью повышения конкурентоспособности продукции организации перерабатывающей промышленности	275

Contents

Brechko Ia. N. Rapeseed cultivation efficiency improvement in the Republic of Belarus	3
Gnatiuk S. N. Intellectual capital and its role in ensuring sustainable development of enterprises of AIC	16
Gridiushko A. N. New paradigm of formation of resource potential	28
Efimenco A. G. Strategy of development of auto-transport services market in AIC	40
Efimovich V. V. Assessment of holding company performance efficiency	52
Zhudro M. K. National institutional compositions of agribusiness	61
Zhudro M. M. Empirical diagnosis of modern functional problems of management of cost of potential of AIC organization	74
Kakora M. I. Methodical approaches to the estimation of investment attractiveness of processing industry organizations in Mogilev region	89
Karachevskaia E. V. Evaluation of economic efficiency of formation of agro-pharmaceutical cluster of the Republic of Belarus	99
Kokits E. V. Formation of optimal radius of raw material supply in sugar industry	111
Kolmykov A. V. The main factors contributing to sustainable socio-economic development of rural administrative districts of Belarus	121
Kolchevskaia O. P. Basing the necessity of holding creation in oil and fat industry of the Republic of Belarus	131
Lenkova R. K. Evaluation of competitiveness of enterprises of the dairy-processing industry	139
Makarevich O. D. Development of the system of estimation of staff on the basis of description of business processes of distribution center	152
Minina N. N. Accumulation and consumption in agricultural	

organizations of the Republic of Belarus, specializing in dairy and beef cattle	163
Mozol A. V., Sosnovskii V. N., Baradulina S. L. Territorial specialization of agricultural production and its compliance with the conditions of Belarus	171
Pankova T. N. Improvement of methods of estimation of AIC enterprises credit rating on the basis of integral indicator calculation	184
Panteleeva I. I. Analysis of competitiveness of baking industry organizations	195
Pashkevich O. A. Need for labor resources in agriculture: estimates, forecasts	206
Pochtovaia I. G. Foreign experience of information support of quality and safety of agricultural produce	219
Radishevskaja E. A. Theoretical foundation of the creation of energy market in the Republic of Belarus	228
Rastorguev P. V. Theoretical and methodological aspects of estimation of the quality and safety of agricultural products	238
Smirnova Iu. V. Dairy market in the Republic of Belarus: present state and prospects of development	249
Tishchenko T. N., Lobanova I. V. Organizational-economic mechanism of support of the development of organic farming in the Republic of Belarus	257
Chechetkin S. A. Determination of financial risk of organization on the basis of calculation of financial leverage effect	267
Shafranskii I. N. Decision-making in order to increase competitiveness of produce of processing industry organization	275

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);
- справка, подтверждающая проверку на антиплагиат
- 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).