

Экономика сельского хозяйства

- 2** **Петр Расторгуев**
Тенденции формирования качества основных видов сельскохозяйственной продукции в Беларуси
- 11** **Сергей Матюх**
Инновационное развитие аграрного производства в Республике Беларусь
- 16** **Наталья Пархоменко, Лилия Щукина**
Методика оценки устойчивости сельского хозяйства региона
- 23** **Екатерина Волкова**
Методологические подходы к оценке экономического потенциала организаций

Проблемы отраслей агропромышленного комплекса

- 29** **Анатолий Разин, Светлана Макрак**
Некоторые аспекты развития отрасли овощеводства на современном этапе
- 38** **Сергей Основин, Мария Назарова, Виктор Основин**
Условия получения качественных силосованных кормов

Зарубежный опыт

- 44** **Виктор Сушко**
Развитие маркетинговых стратегий мясных транснациональных корпораций
- 58** **Татьяна Запрудская**
Организационно-правовой механизм аренды земель в странах ближнего зарубежья

Развитие сельской социальной инфраструктуры

- 64** **Акил Аль Халлиди**
Агротуризм как инструмент развития предпринимательства в сельской местности

Справочная информация

- 71** Новые поступления в фонд Белорусской сельскохозяйственной библиотеки им. И.С. Лупиновича (*И. Фомина*)

Издается с 1995 года
Выходит 12 раз в год
На русском и белорусском языках
№ 7 (230), 2014

Зарегистрирован
в Министерстве информации
Республики Беларусь,
свидетельство о регистрации
от 18.05.2009 № 397

Учредители:

Национальная
академия наук Беларуси

Республиканское научное
унитарное предприятие
«Институт системных
исследований в АПК
Национальной академии
наук Беларуси»

Издатель

и полиграфическое исполнение:

Республиканское унитарное
предприятие «Издательский дом
«Беларуская навука»

Свидетельство о ГРИИРПИ
№ 1/18 от 02.08.2013
ЛП №02330/455 от 30.12.2013
Ул. Ф. Скорины, 40, 220141, г. Минск

Заместитель главного редактора

Владимир Люштик

Редактура и набор:

Владимир Понада

Компьютерная верстка:

Ольга Толстая

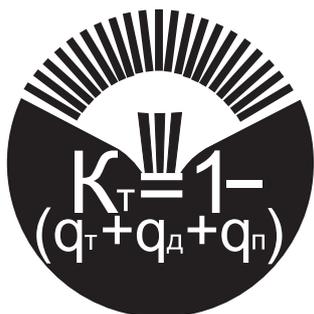
Подписано в печать 16.07.2014
Формат 60×84¹/₈
Бумага офсетная № 1
Усл. печ. л. 8,37
Уч.-изд. л. 7,3
Тираж 138 экз.
Заказ 131

Цена номера:
индивидуальная подписка – 22700 руб.;
ведомственная подписка – 37494 руб.

Редакция не несет ответственности
за возможные неточности
по вине авторов

Мнение редакции может
не совпадать с позицией автора

Перепечатка или тиражирование
любым способом оригинальных
материалов, опубликованных
в настоящем журнале, допускается
только с разрешения редакции



Петр РАСТОРГУЕВ

*заведующий сектором качества
Института системных исследований
в АПК НАН Беларуси,
кандидат экономических наук, доцент*

УДК 63-021.66:005.6 (476)

Тенденции формирования качества основных видов сельскохозяйственной продукции в Беларуси¹

На современном этапе развития отечественного АПК одной из наиболее актуальных проблем является повышение его эффективности. В связи с этим в настоящее время в республике реализуется комплекс мер по выявлению действенных путей развития отрасли с целью финансового оздоровления предприятий АПК [1], [2].

В данном аспекте одним из существенных резервов повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции является улучшение ее качества, что положительно отражается на уровне доходов как сельскохозяйственных организаций, так и перерабатывающих предприятий. В связи с этим устойчивое производство качественного сельскохозяйственного сырья и продукции является одной из важнейших задач, стоящих перед АПК Беларуси.

С целью отслеживания соответствующих тенденций и анализа изменений потребительских и технологических свойств основных видов продукции сельского хозяйства сектором качества проводится их мониторинг, что позволяет достаточно точно оценить эффективность действующей в сельском хозяйстве системы управления качеством, способствует определению приоритетных направлений ее совершенствования.

При анализе тенденций формирования показателей качества сельскохозяйственной продукции одним из наиболее приемлемых вариантов является оценка ее соответствия требованиям действующих технических нормативных правовых актов (ТНПА) в области технического нормирования и стандартизации. Несмотря на то, что ТНПА содержат, как правило, достаточно обобщенные характеристики потребительских свойств продукции (это касается в первую очередь продукции животноводства), данный метод оценки качества имеет преимущества вследствие возможности проведения сравнительного анализа на уровне республики.

В отношении основных видов продукции животноводства такими нормативными документами являются:

СТБ 1598-2006 «Молоко коровье. Требования при закупках»;

СТБ 987-95 «Свиньи для убоя. Технические условия»;

ГОСТ 5110-55 «Крупный рогатый скот для убоя. Определение упитанности».

В соответствии с требованиями указанных документов, КРС подразделяют на категории высшей, средней, ниже средней упитанности и тощей; свиней – на 1–6 категорию и нестандартных; молоко – экстра (введен с 2008 г.), высший, первый, второй сорт.

Сорт экстра предполагает низкое содержание соматических клеток (не более 300 тыс./см³) и микроорганизмов (до 100 тыс. КОЕ/см³). Для высшего сорта предельные значения названных показателей составляют 500 тыс./см³ и 300 тыс. КОЕ/см³ соответственно. Следует отметить, что отечественные требования к сорту экстра не только удовлетворяют требованиям, предъявляемым к сырому молоку в странах Европейского союза, но и в отношении содержания соматических клеток превышают их [3].

Используя приведенную градацию, рассмотрим тенденции формирования показателей качества основных видов продукции животноводства. Как показывают результаты мониторинга, в отношении различных видов продукции ситуация различается.

Так, начиная с 2005 г. по 2011 г. (за исключением 2009 г.), удельный вес молока высшего сорта (с 2008 г. высшего и экстра сортов в совокупности) увеличивался (рисунок 1).

Однако в 2012 г. в отрасли наметилась негативная тенденция. Так, по данным областных организаций «Мясомолоко», доля молока не ниже высшего сорта составила 81,0% (2011 г. – 86,0%), в том числе 48,4% – высшего сорта (2011 г. – 50,1%), 32,6% – экстра сорта (2011 г. – 35,9%). При этом наибольший объем молока, реализованного сортом экстра, приходился на Гомельскую и Минскую области (377 364 и 446 755 т соответственно) [4].

Общая динамика снижения потребительских свойств молочного сырья продолжилась в 2013 г. Так, по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Бе-

ларусь, доля молока высшего сорта составила 52,4%, что более чем на 2,0% выше, чем в 2011 г. Вместе с тем рост производства молока высшего сорта в основном обусловлен значительным снижением доли молока сорта экстра – с 35,9 до 29,9%. Обращает на себя внимание тот факт, что по данному показателю лучшими регионами в отчетном году являются Витебская и Гомельская области – 34,6 и 33,4% соответственно. В целом следует отметить, что удельный вес реализации молока высшего сорта и сорта экстра существенно снизился – с 86,0 до 82,3% [5].

Необходимо подчеркнуть значительное увеличение объемов возврата молока в 2012 г.: если в предыдущем году данный показатель составлял 5 623 т, то в 2012 г. он увеличился почти в два раза – до 10 982 т [4], [6].

В то же время следует отметить положительную динамику повышения жирности молока. Так, с 1990 г. по 2013 г. значение данного показателя увеличилось с 3,46 до 3,67%.

Массовая доля белка в 2013 г. в сравнении с 2012 г. не изменилась – 3,03% (при базисном значении данного показателя 3,0%). На региональном уровне самое высокое содержание белка отмечено в сельскохозяйственных организациях Гродненской области (3,07%), самое низкое – в Могилевской (3,01%).

Оценивая результаты мониторинга качества молочного сырья, следует отметить, что его улучшение за последние 10 лет во многом стало следствием значительных объемов денежных средств, выделенных на реконструкцию молочно-товарных ферм в ходе выполнения Государственной программы возрождения и раз-

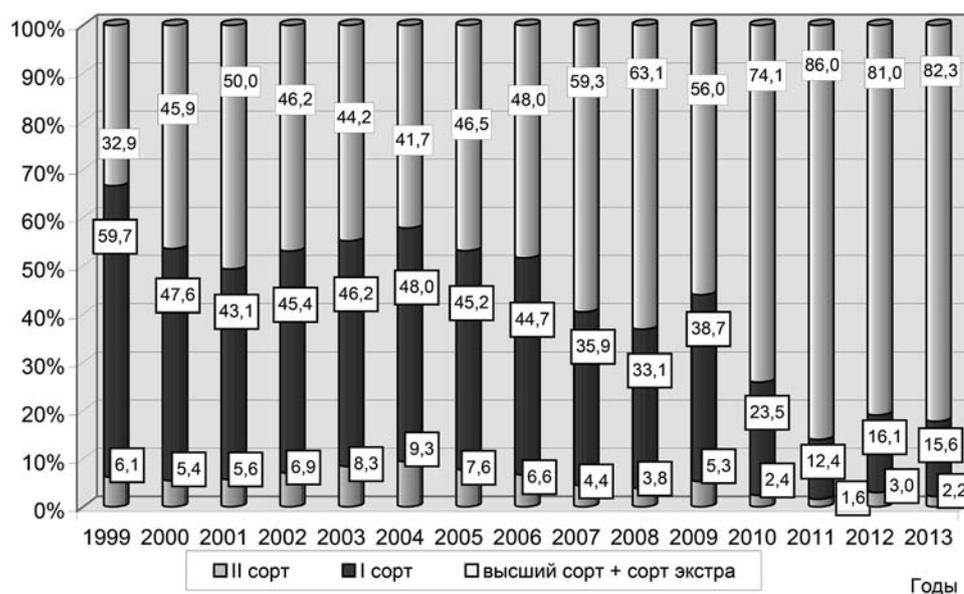


Рис. 1. Динамика показателей качества молока

вития села на 2005–2010 годы. Так, за данный период была проведена реконструкция и техническое переоснащение 1477 молочно-товарных ферм.

В то же время наметившиеся негативные тенденции указывают на то, что эффект улучшения качества молока за счет совершенствования материально-технической базы сельскохозяйственных организаций снижается, что требует более интенсивного использования других элементов системы обеспечения качества продукции (стимулирование производственного персонала, кадровое обеспечение, внедрение систем качества и т.д.).

В данном аспекте следует также отметить, что централизованный мониторинг качества и безопасности сельскохозяйственной продукции в Беларуси практически не осуществляется, в результате соответствующая информация носит разобщенный характер. Например, проверка, проведенная Минсельхозпродом, выявила несоответствие декларируемых и реальных показателей качества молочного сырья. Так, в Смолевичском районе на переработку поступало только 3,0% молока высшего сорта, в Воложинском – 14,0% (тогда как по информации перерабатывающих предприятий – соответственно 82,1 и 90,0%). По оценкам специалистов Минсельхозпрода, в среднем по стране фактический удельный вес молока высшего сорта составлял около 20,0% (в то время как в отчетных данных указывалось значение 57,1%) [7].

Анализ и сопоставление вышеперечисленных фактов позволяют сделать вывод о том, что в последнее время контроль качества мо-

лочного сырья стал более объективным, а статистические показатели достаточно достоверно отражают реальную ситуацию. Это может быть связано с процессом получения разрешения экспортировать отечественную молочную продукцию на рынок ЕС [8], [9], [10].

Мониторинг качества продукции мясного скотоводства значительно усложняется из-за того, что с 2004 г. Национальный статистический комитет не отслеживает соответствующие показатели. В результате сложно объективно оценить потребительские свойства продукции животноводства в масштабах страны, определить приоритетные направления государственной сельскохозяйственной политики, обосновать конкретные предложения, способствующие обеспечению и улучшению качества, повышению конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции.

Необходимо также отметить, что в 2011 г. в очередной раз была изменена и сокращена ведомственная статистическая отчетность. В соответствии с новым порядком, Министерство сельского хозяйства и продовольствия получает информацию о качестве продукции мясоперерабатывающих предприятий раз в год (в середине года после отчетного периода). Таким образом, возможность своевременного анализа уровня качества данного вида продукции и принятия соответствующих решений усложнилась.

Качество продукции животноводства было оценено по результатам работы перерабатывающих предприятий. Соответствующие данные по говядине приведены на рисунке 2.

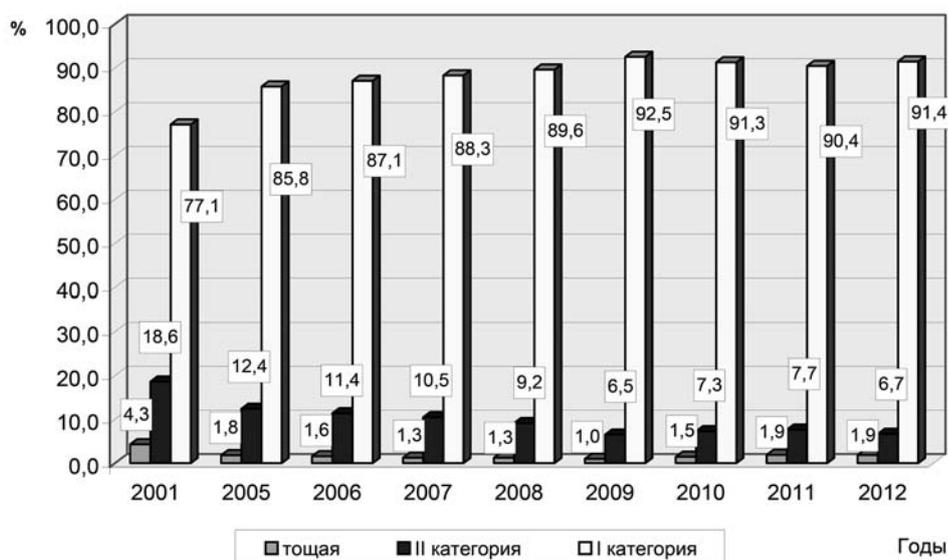


Рис. 2. Выход говядины по категориям, %

Так, тенденция увеличения выхода говядины первой категории в последние годы была достаточно устойчива. Данная тенденция изменилась только в 2010–2011 гг. – доля указанной продукции снизилась до 90,4%, в то время как в 2009 г. она составляла 92,5%. Однако в 2012 г. выход говядины первой категории увеличился до 91,4%. Соответственно снизилась доля продукции, относящейся ко второй категории – 6,7% (2011 г. – 7,7%).

В целом, если рассматривать соответствующие тенденции в долгосрочном периоде, приведенные на рисунке данные свидетельствуют об определенном улучшении качества данного вида продукции животноводства.

Процесс изменения качества свинины, производимой на перерабатывающих предприятиях Беларуси, отражен на рисунке 3.

Согласно приведенным данным, выход свинины первой категории в 2001–2012 гг. медленно, но стабильно увеличивался – с 14,4 до 24,1%. Наиболее существенное увеличение ее доли (на 4,1 п.п. в сравнении с уровнем предыдущего года) наблюдается в последнем отчетном году. В то же время в общей структуре продукции по категорийности по-прежнему преобладает свинина второй категории – около 50–60%.

Таким образом, можно говорить о том, что тенденция повышения качества свинины имела долгосрочный характер и в последние годы темпы улучшения ее качества увеличились.

Наиболее востребованными на рынке являются туши свиней первой и второй категорий. В стране насчитывается всего несколько предприятий, где объем реализации туш 1-й–2-й категорий достигает 85–87%. Таковыми являются

РУСП СГЦ «Западный», РСУП СГЦ «Заднепровский», СПК «Агрокомбинат Снов», СПК «Октябрь-Гродно». В большинстве сельскохозяйственных организаций республики значение рассматриваемого показателя зачастую не превышает 40%, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности конечного продукта [11].

Оценка динамики качества зерна в целом по республике проведена по удельному весу продовольственного зерна в общем объеме его реализации. Результаты представлены на рисунке 4.

Очевидно, что в настоящее время применительно к любой из анализируемых зерновых культур нельзя говорить о какой-либо устойчивой положительной тенденции.

Так, удельный вес продовольственного зерна пшеницы достаточно сильно колеблется по годам. После некоторого снижения в 1999–2001 гг. его доля постоянно увеличивалась, достигнув 82,0% в 2005 г. В дальнейшем динамика данного показателя имела неустойчивый характер и существенного его увеличения достигнуто не было – в 2012 г. произведено 83,5% продовольственного зерна. В 2013 г. наблюдалось снижение данного показателя до 80,9%.

По остальным основным зерновым культурам (рожь, ячмень, овес) на протяжении исследуемого периода также наблюдались постоянные колебания величины удельных долей продовольственного зерна. Так, на фоне благоприятных для зерновых климатических условий уровень потребительских и технологических свойств зерна по всем основным культурам в 2011 г. был выше по сравнению с 2010 г. Однако в 2012 г. по большинству культур характерна

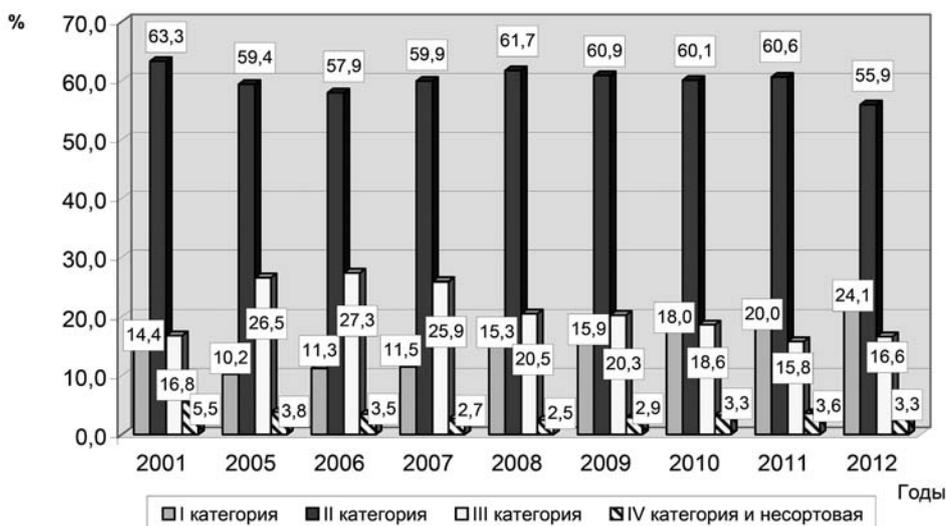


Рис. 3. Выход свинины по категориям, %

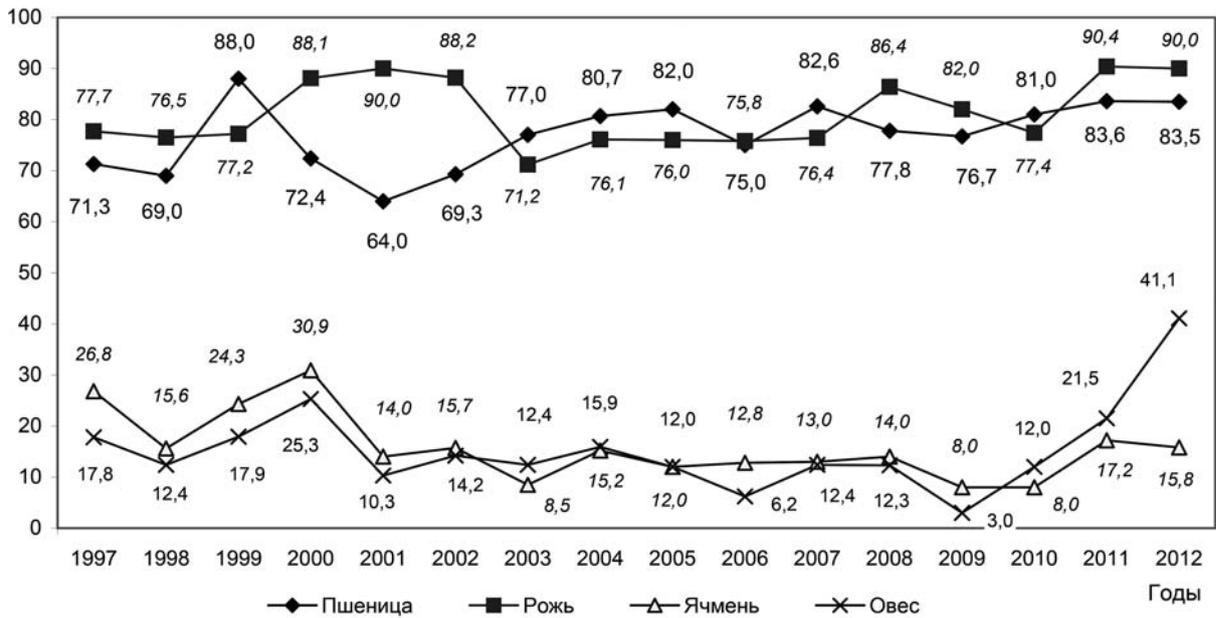


Рис. 4. Удельный вес продовольственного зерна в общем объеме его реализации, %

обратная тенденция. Так, удельный вес продовольственного зерна ржи в 2012 г. составил 90,0% против 90,4% в 2011 г.

Следует отметить, что в 2012 г. удельный вес продовольственного овса резко увеличился с 21,5% в 2011 г. до 41,1%, в 2013 г. он снизился до 37,5%.

Достаточно низкой является доля продовольственного ячменя – 15,8%, хотя и увеличилась по сравнению с 2010 г. примерно на 8 п.п.

Соответствие зерна тем или иным категориям качества (класс, группа, продовольственное или фуражное) определяется на основе единичных параметров. В связи с этим следует отметить, что низкий удельный вес продовольственного зерна во многом является следствием того, что сельскохозяйственные органи-

зации относятся к этим культурам, в основном, как к зерну, предназначенному на кормовые цели, и не доводят его до норм продовольственных кондиций. Об этом свидетельствуют такие показатели, как натуральный вес и наличие мелкого зерна. При этом незначительные отклонения показателей в фуражном зерне от требований для продовольственных кондиций могут быть устранены путем доработки – сепарирования и отбора мелкого зерна.

В этой связи проведен мониторинг единичных показателей качества зерна, основные из которых приведены в таблице 1.

Сравнительный анализ единичных показателей качества указывает на то, что в 2013 г. большинство из них хуже, чем в 2012 г., что и предопределило снижение качества зерна в целом.

Таблица 1. Показатели качества зерна урожая 2012 и 2013 годов, поступившего на предприятия хлебопродуктов

| Наименование культуры | Натура, г/л | | Влажность, % | | Сорная примесь, % | | Зерновая примесь, % | | Клейковина | | | | Число падения, сек. | | Мелкое зерно, % | | |
|-----------------------|-------------|---------|--------------|---------|-------------------|---------|---------------------|---------|---------------|---------|---------|---------|---------------------|---------|-----------------|---------|--|
| | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | количество, % | | группа | | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | |
| | | | | | | | | | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | | | | | |
| Рожь: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| – продовольственная | 696 | 687 | 14,6 | 14,9 | 2,0 | 3,7 | 2,6 | 2,5 | – | – | – | – | 187 | 171 | – | – | |
| – фуражная | 689 | 667 | 15,4 | 16,4 | 2,0 | 8,2 | 3,5 | 3,6 | – | – | – | – | 119 | 141 | – | – | |
| Пшеница: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| – продовольственная | 758 | 742 | 13,6 | 13,9 | 2,0 | 2,3 | 3,8 | 2,8 | 24 | 24 | 1–2 | 1–2 | 250 | 232 | – | – | |
| – фуражная | 710 | 699 | 15,1 | 15,9 | 3,1 | 3,6 | 3,9 | 3,9 | 14 | 16 | 2–3 | 2–3 | 194 | 181 | – | – | |
| Ячмень: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| – продовольственный | 666 | 650 | 13,2 | 14,1 | 1,3 | 1,8 | 2,4 | 2,9 | – | – | – | – | – | – | 4,6 | 4,9 | |
| – фуражный | 610 | 619 | 15,2 | 15,2 | 3,1 | 3,7 | 4,5 | 3,6 | – | – | – | – | – | – | 9,1 | 10,0 | |

Продолжение табл. 1

| Наименование культуры | Натура, г/л | | Влажность, % | | Сорная примесь, % | | Зерновая примесь, % | | Клейковина | | | | Число падения, сек. | | Мелкое зерно, % | | |
|-----------------------|-------------|---------|--------------|---------|-------------------|---------|---------------------|---------|---------------|---------|---------|---------|---------------------|---------|-----------------|---------|---|
| | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | количество, % | | группа | | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | |
| | | | | | | | | | 2012 г. | 2013 г. | 2012 г. | 2013 г. | | | | | |
| Овес: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| – продовольственный | 514 | 508 | 12,8 | 13,1 | 3,0 | 3,7 | 5,2 | 4,7 | – | – | – | – | – | – | – | – | – |
| – фуражный | 490 | 458 | 13,8 | 14,7 | 4,2 | 6,2 | 4,0 | 3,7 | – | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Маслосемена рапса: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 класса | – | – | 8,7 | 8,4 | 3,9 | 4,2 | 6,6 | 5,2 | – | – | – | – | – | – | – | – | – |
| 2 класса | – | – | 12,2 | 11,6 | 7,0 | 9,3 | 12,9 | 13,0 | – | – | – | – | – | – | – | – | – |

Так, на фоне увеличения влажности и содержания сорной примеси натуральный вес снизился практически по всем зерновым культурам. Положительным фактом является снижение удельного веса зерновой примеси фактически по всем зерновым культурам, в то время как снижение числа падения для продовольственной ржи и продовольственной пшеницы, а также увеличение удельного веса мелкого зерна ячменя являются негативными фактами.

В то же время показательным является то, что на общем негативном фоне наблюдается существенное улучшение таких качественных показателей овса, как натуральный вес и содержание мелкого зерна. Как показывает анализ, мощным стимулом доведения зерна до продовольственных кондиций стало существенное увеличение государственного заказа.

Основные технические культуры – картофель, сахарную свеклу, лен – целесообразно оценивать по наиболее важным параметрам, от которых зависит качество конечной продук-

ции, а также уровень удельных затрат на ее производство на перерабатывающих предприятиях (рисунок 5).

Динамика показателей, отражающих технологические свойства рассматриваемых культур, указывает на отсутствие значительных позитивных изменений в долгосрочном периоде. Данная тенденция имеет устойчивый характер.

Так, с 1997 г. по 2003 г. содержание крахмала в поступающем на перерабатывающие предприятия картофеле оставалось практически на одном уровне – около 12,0%. Учитывая значение рассматриваемого показателя, такую стабильность нельзя считать положительным фактом. Отметим, что более 20 лет назад в Беларуси были достигнуты более высокие показатели. В 1985–1987 гг. среднее содержание крахмала в картофеле колебалось от 14,1 до 14,3%.

В 2004–2006 гг. крахмалистость составляла 10,5%, 10,8 и 10,6% соответственно (при базисном значении 15,0%). В 2007–2008 гг. величина рассматриваемого показателя незначительно

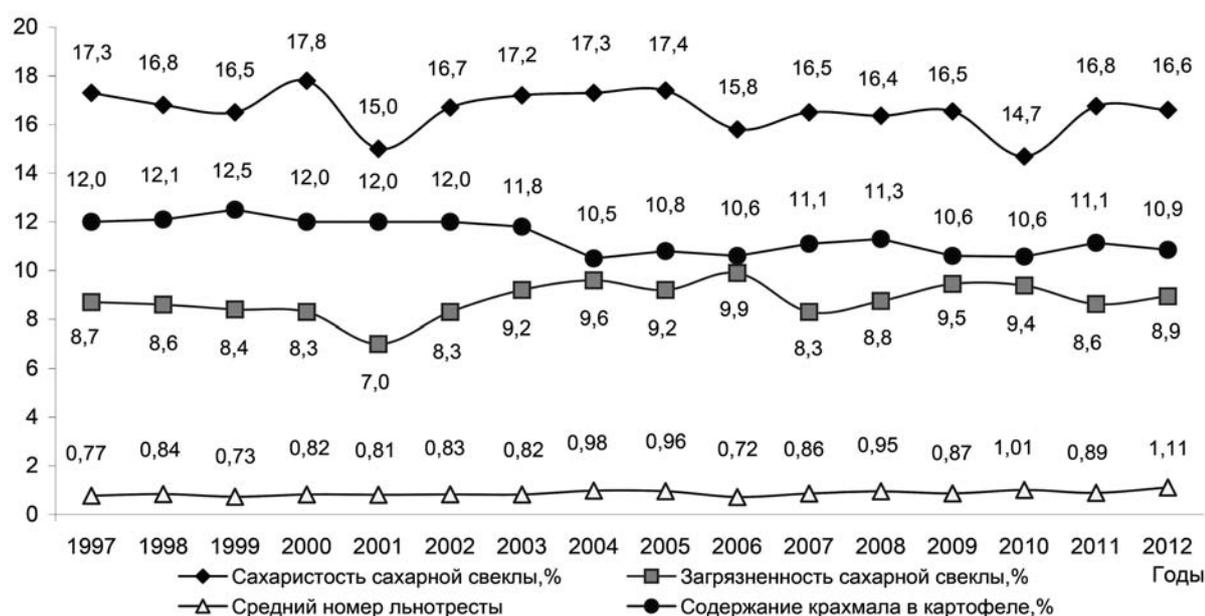


Рис. 5. Показатели качества технических культур

повысилась – до 11,1–11,3%. После ее снижения в 2009–2010 гг. до уровня 2006 г. (10,6%) в последние годы содержание крахмала колеблется в пределах 11,0%. Так, в 2012 г. данный показатель составил 10,9%.

Как отмечают специалисты, размеры надбавок к закупочным ценам на картофель, а также сроки их выплаты не создают для сельскохозяйственных организаций должных стимулов к выращиванию высококрахмалистых сортов картофеля [12].

Качество отечественной сахарной свеклы улучшалось незначительно несмотря на усиление интеграционных связей между производителями сельскохозяйственного сырья и перерабатывающими предприятиями. В 2007–2009 гг. сахаристость сахарной свеклы несколько возросла по сравнению с 2006 г. – 16,4–16,5% (при базисном значении 16,0%). Тем не менее, в 2010 г. данный показатель на конец заготовительного периода существенно снизился, достигнув наименьшего значения за последние 14 лет – около 14,7%. За 2011–2012 гг. сахаристость выросла до 16,6%.

Что касается загрязненности сахарной свеклы, то в 2006 г. она достигла максимального за последние 9 лет значения (9,86%). В 2007 г. загрязненность снизилась до 8,3%, но в 2009–2010 гг. составила 9,4–9,5%. Основная причина такой нестабильности заключается в несоблюдении технологии возделывания данной культуры, а также в высокой зависимости качественных результатов отрасли от погодных условий. Именно они стали следствием снижения загрязненности в 2011–2012 гг. до 8,6% и 8,9%.

Чем выше содержание в свекле альфа-аминого азота, тем меньше выход сахара. В 2006 г. содержание названного элемента в 100 г свеклы в среднем составило 1,94 мг/экв. при норме 2,5 мг/экв. Но уже в 2007 г. значение данного показателя повысилось и было близким к нормативному, однако перерабатывающие предприятия отказались от его учета при оплате.

В то же время в оценке качества сахарной свеклы как сырья показатели содержания сахара, калия, натрия и альфа-аминого азота являются определяющими. В зарубежной практике (США, Европа) сахарные заводы платят фермерам не только за содержание сахара, но и за снижение альфа-аминого азота. Отслеживание данного показателя в Беларуси указывает на его достаточно высокое значение и нестабильность в последние годы. Так, в 2008 г. содержание альфа-аминого азота составило 2,48 мг/экв., в 2009 г. снизилось до 2,24 мг/экв., а в 2011 г., по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия, его уровень

был существенно ниже нормативного – около 2,05 мг/экв. В настоящее время содержание альфа-аминого азота колеблется по предприятиям от 2,1–2,3 (ОАО «Городейский сахарный комбинат») до 2,4 мг/экв. (ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат»).

Увеличение в 1997–2008 гг. среднего номера реализованной отечественными сельскохозяйственными организациями льнотресты следует признать незначительным и вызванным, в основном, благоприятными климатическими условиями, а не улучшением состояния отрасли – уже в 2009 г. его значение снизилось до 0,87.

Анализ более долгосрочных тенденций указывает на фактическое снижение качественных характеристик льна и кризисное состояние отрасли. Так, еще в 2004 г. средний по стране номер льнотресты находился на уровне 0,98. Увеличение качества льнотресты в 2010 г. до номера 1,01 было связано, очевидно, с реализацией комплекса мер по повышению эффективности функционирования отрасли и повышенным вниманием к проблемам льноводства со стороны правительства и органов государственного управления АПК. В последние годы наметилась тенденция к улучшению качества льна (2012 г. – 1,11).

В целом следует отметить отсутствие стабильной положительной динамики основных показателей качества продукции растениеводства. Ее неустойчивый характер указывает на достаточно сильную зависимость качества данной продукции от природных факторов.

Необходимо подчеркнуть, что результаты мониторинга показателей качества позволяют также проводить оценку их значимости с точки зрения экономической эффективности производства: качество продукции является одним из факторов, оказывающих существенное влияние на экономическое состояние не только конкретных субъектов хозяйствования, но и в целом той или иной отрасли, о чем свидетельствуют суммы убытков в результате производства продукции, не соответствующей заданным требованиям.

Так, проведенные расчеты показали, что потери сельскохозяйственных организаций только за счет уменьшения зачетного веса реализованной в 2012 г. пшеницы в результате, как правило, высокой засоренности и влажности составили 15 894 млн руб. Следует отметить, что эта сумма превышает сумму убытков организаций за данный год, которые составили 12 786 млн руб. В результате недополученной выручки только за счет уменьшения зачетного веса рентабельность производства пшеницы уменьшилась на 1,3 п.п., составив 35,6% при возможной 36,9% (таблица 2).

Таблица 2. Потери от производства продукции растениеводства, не соответствующей заданным требованиям, за 2012 год (на примере отдельных зерновых культур)

| Культуры | Количество, т | | Средняя цена реализации, тыс. руб./т | Убыток, млн руб. | Выручка, млн руб. | | Себестоимость проданной продукции, млн руб. | Рентабельность, % | |
|----------|---------------|-----------------|--------------------------------------|------------------|-------------------|-----------|---|-------------------|-----------|
| | в натуре | в зачетном весе | | | фактическая | возможная | | фактическая | возможная |
| Овес | 149877 | 146541 | 1130 | 3771 | 165638 | 169409 | 162794 | 1,7 | 4,1 |
| Пшеница | 1111689 | 1101253 | 1523 | 15895 | 1677327 | 1693222 | 1236654 | 35,6 | 36,9 |
| Рожь | 588498 | 580264 | 950 | 7822 | 551241 | 559063 | 565935 | -2,6 | -1,2 |

Аналогичная ситуация складывается и по другим видам растениеводческой продукции. Так, потери от уменьшения зачетного веса овса составили 3 770 млн руб., что снизило рентабельность более чем в 2 раза – 1,7% против возможных 4,1%. По ржи аналогичная сумма составила 7 822 млн руб., что соответственно повысило убыточность на 1,4 п.п. (-2,6% фактически вместо -1,2% возможных).

В целом мониторинг показателей качества сельскохозяйственной продукции указывает, что несмотря на то, что в последние годы в республике создана достаточная материально-техническая база, разработана и обновлена документация по нормативно-технологиче-

скому обеспечению, соблюдение требований которой позволяет производить качественную продукцию, организационно-экономический механизм еще не в полной мере обеспечивает решение данной проблемы, в результате чего снижен экспортный потенциал, еще высоки риски производства продукции с низким уровнем потребительских и технологических свойств. Это предопределяет актуальность процесса дальнейшего совершенствования отечественного механизма управления качеством продукции АПК с целью обеспечения устойчивого производства аграрной продукции, соответствующей современным требованиям мирового рынка.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹ Статья публикуется в авторской редакции.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. В Беларуси намерены коренным образом изменить экономику села [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/390484.html>. – Дата доступа: 12.03.2014.
2. Мясникович: экономику сельхозорганизаций можно серьезно оздоровить уже в текущем году [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Mjasnikovich-ekonomiku-selxozorganizatsij-mozhno-serjezno-ozdorovit-uzhe-v-tekuschem-godu_i_662458.html. – Дата доступа: 11.03.2014.
3. Безопасность пищевой и сельскохозяйственной продукции. Основные законодательные акты Европейского союза / Н.А. Кусакин [и др.] // НП РУП «БелГИСС». – Минск, 2006. – 326 с.
4. Качество молока, закупленного у сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь за январь–декабрь 2012 года [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.dvprn.gov.by/uploads/download/moloko2012.htm>. – Дата доступа: 28.01.2013.
5. Качество молока, поступившего на молокоперерабатывающие предприятия Республики Беларусь в январе–декабре 2013 года [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.dvprn.gov.by/uploads/download/moloko2013%20obl1.htm>. – Дата доступа: 19.01.2014.
6. Качество молока, закупленного у сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь за январь–декабрь 2011 года [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://mshp.minsk.by/quality/2011/kach-moloka.htm>. – Дата доступа: 16.01.2012.
7. Киреенко, А. На базе ОАО «Молочный Мир» подведены итоги работы молочной промышленности Беларуси за 6 месяцев 2007 года / А. Киреенко // Пищевая промышленность. – 2007. – № 7. – С. 7–9.
8. Беларусь надеется получить право на экспорт молочной продукции в ЕС в текущем году [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://news.tut.by/138940.html>. – Дата доступа: 03.06.2009.
9. Инспекторы ЕС проверяют белорусские молочные предприятия [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://news.tut.by/158374.html>. – Дата доступа: 01.01.2010.

10. Экономические барьеры мешают поставкам белорусской молочной продукции в ЕС [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/299116.html>. – Дата доступа: 12.07.2012.

11. В Институте мясомолочной промышленности прошел семинар «Современные системы и средства измерения и контроля в производстве мясной и молочной продукции» / Пищевая промышленность. – 2007. – № 4. – С. 7–8.

12. Как Беларуси остаться картофельной державой [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://news.tut.by/110842.html>. – Дата доступа: 12.06.2008.

РЕЗЮМЕ

Эффективность функционирования современного механизма управления качеством продукции АПК во многом отражается на показателях ее качества. В статье представлены и проанализированы основные тенденции формирования потребительских и технологических свойств сельскохозяйственной продукции.

SUMMARY

The efficiency of the modern mechanism of quality of agricultural product management can be shown by means of the parameters of the quality of agricultural product in many respects. The article presents the basis trends of formation of consumer and technological properties for national agricultural production.

Поступила 19.03. 2014

Сергей МАТОХ

*доцент кафедры управления
региональным развитием Академии управления
при Президенте Республики Беларусь,
кандидат экономических наук*

УДК 338. 432

Инновационное развитие аграрного производства в Республике Беларусь

Практика последних десятилетий показывает, что в Республике Беларусь все большее внимание уделяется инновационной составляющей агропродовольственного развития, которая признается одним из ключевых факторов стабилизации сельскохозяйственного производства. Непрерывное возобновление последнего на базе освоения достижений науки и техники позволяет использовать существенные резервы повышения качества продукции, экономии материальных и трудовых ресурсов, совершенствования организации производства и на этой основе – рост его эффективности. Происходит быстрое развитие того, что получило название «инновационная экономика».

Основной особенностью инновационной экономики, в отличие от традиционной, является ее высокая степень динамичности и способность к саморазвитию. Это связано с тем, что производство в ней рассматривается как получение новых товаров и услуг, на которые предъявляется постоянный спрос, а, следовательно, инновационная экономика не может стоять на месте, она постоянно развивается и это развитие стимулируется постоянным платежеспособным спросом на новые продукты и услуги, а также на новые знания как основу для их производства. В условиях инновационной экономики динамика и качество экономического роста все сильнее зависят от технологических сдвигов на базе инноваций, усиливается взаимосвязь между развитием науки и экономическим ростом, наука все активнее ориентируется на потребности экономики: повышается доля предпринимательского сектора как в выполнении, так и финансировании исследований, растет инновационная ориентация науки, в том числе фундаментальной, возрастают значение и ответственность науки и образования, увеличивается доля вложений в человеческий капитал.

Понятие «инновация» впервые было введено Й. Шумпетером, который под ней подразу-

мевал любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции и т.п. [5]. По его мнению, в основе распространения инноваций лежит осознание предпринимательского решения, в котором должны отразиться не только экономические (коммерческие) возможности инноваций, но и варианты его продуктивной реализации через преодоление возможных сопротивлений. Сформирован также образ предпринимателя с конкретным набором его качеств как субъекта инновационных преобразований. По утверждению исследователя, предприниматель – это тот, кто способен внедрять открытия, перспективные разработки в практику, в производство. Функция предпринимателя заключается в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, используя новые технологические решения, для выпуска новых товаров или производства старых новыми способами, открывая новые источники сырья и материалов или новые рынки, реорганизуя различные отрасли хозяйства. Основное качество предпринимателя – постоянный поиск, использование нововведений в хозяйственной работе. Стимулом для предпринимательской деятельности служит прибыль, которая по существу является результатом новых комбинаций. Следовательно, главная внутренняя причина экономического развития связана с творчеством человека, а предприниматели способны реализовать новые идеи в эффективные экономические решения.

Необходимо отметить, что термин «инновация» в научной литературе и практической деятельности, особенно по отношению к отраслям АПК, начал широко применяться примерно последние 15–20 лет. Однако, несмотря на исключительное внимание исследователей к этой экономической категории, до сих пор не

выработано универсального определения «инновации», которое отвечало бы потребностям как теории, так и практики, а также было бы адекватным с позиций конкретного субъекта хозяйствования – государства, региона, отрасли, предприятия. Причина такого положения, по нашему мнению, заключается в многогранности явления, а также в уровне развития производительных сил и достижений научно-технического прогресса. Первоначально термином «инновация» обозначали нововведения, усовершенствования, производимые в области техники. По мере развития экономики понятие «инновация» приобрело более широкий смысл и в настоящее время относится не только к области технологии производства, но и распространяется на организационные, финансовые, управленческие, социальные, экологические и другие сферы.

Учитывая это и обобщив существующие подходы к определению категории «инновация», мы предлагаем собственную трактовку данного понятия. На наш взгляд, следует рассматривать инновацию в двух аспектах – широком и узком. В широком значении инновация представляет собой процесс совершенствования производственно-технологических, организационных, финансовых, кадровых, управленческих и иных отношений, осуществляемых с целью обеспечения приращения экономического, экологического и социального эффекта. В узком значении под инновацией следует понимать новацию, способную удовлетворять потребности реальных и потенциальных потребителей и обеспечивать повышение конкурентоспособности производимой продукции (товаров, услуг).

В настоящее время особое значение приобретает внедрение селекционно-генетических, технико-технологических, организационно-управленческих, социально-экономических и экологических инноваций [1]. Селекционно-генетические инновации – это специфический тип нововведений, присущий только аграрной сфере. Данные инновации выражаются в использовании новых растений и сортов, пород животных и кроссов птиц, которые более продуктивны и отзывчивы на улучшенные технологии их возделывания или содержания, более устойчивы к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды. Типичным примером является появление в Республике Беларусь новых культур (кукуруза на зерно, озимый рапс, соя, подсолнечник и др.), которые в недалеком прошлом не культивировались, а потребности в них покрывались за счет импорта с расходом на это валютных средств. Так, посевы кукурузы

на зерно в сельскохозяйственных организациях за 2001–2012 гг. увеличились почти в 13 раз, а урожайность – в 1,9 раза, составив в 2012 г. 51,3 ц/га. Это позволило не только обеспечить внутренние потребности в семенном материале, но и направить значительную часть зерна на кормовые нужды [2].

Технико-технологические инновации находят свое отражение в применении принципиально новых технологий проведения сельскохозяйственных работ, новых методов содержания скота, технологии хранения и переработки сельскохозяйственной продукции. Особенно значительный инновационный прорыв осуществлен в молочном скотоводстве. Благодаря реконструкции и переоснащению молочно-товарных ферм, а также строительству новых, внедрению высокопроизводительных кормо- и энергосберегающих технологий содержания животных сельскохозяйственные организации республики увеличили продуктивность молочного стада с 2408 кг в 2001 г. до 4711 кг в 2012 г. на одну корову. Отрасль из убыточной (в 2001 г. рентабельность составляла минус 24,5%) превратилась в прибыльную (в 2012 г. этот показатель составил 23%) [4]. В структуре валютных поступлений от экспорта продукции организаций Минсельхозпрода на молочную продукцию приходится более 60%.

Особое место занимают социальные инновации, что обусловлено динамикой социально-демографических процессов в Республике Беларусь и интеграцией достижений НТП в сферу потребления. Выделение социальных инноваций в отдельную категорию позволяет увязать проблемы экономического развития сельских территорий и социальных преобразований, являющихся одним из важнейших факторов устойчивого развития аграрной сферы.

Надо отметить, что центральная роль в инновационном процессе отводится предприятию. Оно является источником инициативы и предъявляет спрос на инновации, осуществляет их реализацию, устанавливает взаимосвязи с потребителями для изучения спроса, а также налаживает связи с научными организациями, которые продуцируют новые знания. Этими возможностями, как правило, в большинстве случаев обладают крупные сельскохозяйственные организации, являющиеся наиболее мощным двигателем экономического развития и в особенности долговременного наращивания объемов производства.

В силу этого чрезвычайно актуализируется вопрос оценки влияния инноваций на хозяйственную деятельность предприятия. В каче-

стве основного оценочного показателя нами взят уровень рентабельности, являющийся основой всякого устойчивого развития и характеризующий экономическую эффективность деятельности всего хозяйства. Для этих целей нами выделено 100 наиболее инновационно активных сельскохозяйственных организаций, успешно использующих в производстве новейшие

достижения науки, техники и передовой опыт (см. табл. 1). В качестве показателей, характеризующих исходные условия и результаты производственной деятельности, приняты площадь сельхозугодий, балло-гектары, учитывающие плодородие земель; прибыль, производство молока на 100 га сельхозугодий как основной экспортоориентированной продукции.

Таблица 1. Отдельные показатели работы инновационно активных сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь (данные 2012 г.)

| Показатели | Инновационно активные хозяйства | Хозяйства, не обладающие достаточным ресурсным потенциалом | По совокупности хозяйств |
|--|---------------------------------|--|--------------------------|
| Количество хозяйств | 100 | 1033 | 1133 |
| Наличие сельхозугодий, тыс. га | 535,9 | 5581,4 | 6117,3 |
| Балло-га, тыс. | 16916,5 | 159587,3 | 176503,8 |
| Выручка, млн руб. | 4564706 | 38898276 | 43462982 |
| Выручка на 100 га сельхозугодий, млн руб. | 851,8 | 696,9 | 710,5 |
| Выручка на 1 балло-га, тыс. руб. | 269,8 | 243,7 | 246,2 |
| Прибыль, млн руб. | 1681300 | 6004462 | 7685762 |
| Прибыль на 100 га сельхозугодий, млн руб. | 313,7 | 107,5 | 125,6 |
| Прибыль на 1 балло-га, тыс. руб. | 99,4 | 37,6 | 43,3 |
| Уровень рентабельности, % | 53,3 | 16,4 | 21,0 |
| Производство молока на 100 га сельхозугодий, ц | 1148,4 | 718,0 | 756,0 |

Примечание. Источник: [2].

Приведенные данные показывают, что занимая около 9% сельскохозяйственных угодий, инновационно активные хозяйства в 2012 г. обеспечили 21,9% всей полученной прибыли. На 100 га сельхозугодий она составила 313,7 млн руб. против 125,6 млн руб. в среднем по республике, а на 1 балло-га – соответственно 99,9 и 43,3 тыс. руб. Уровень рентабельности хозяйственной деятельности превысил среднереспубликанские показатели в 2,5 раза и составил 53,3% против 21% по стране. По производству молока на 100 га сельхозугодий прирост достиг 51,8%. Все это позволяет высказать конкретную рекомендацию: для того чтобы проводить свободную хозяйственную политику, основанную на самокупаемости и самофинансировании, прибыль на 1 балло-га в среднем по республике должна составлять не менее 90 тыс. руб., или вырасти не менее чем в 2 раза, а уровень рентабельности – не менее 50%.

Следует отметить, что многие хозяйства республики значительно превысили этот рубеж. Так, в СПК им. В. И. Кремко Гродненского района в 2012 г. прибыль на 1 балло-га составила 287,6 тыс. руб., а уровень рентабель-

ности – 70,2%; в СПК «Федорский» Столинского района – соответственно 173,2 тыс. руб. и 80,2%; в СПК «Гигант» Бобруйского района – 121,5 тыс. руб. и 74,1%. Среди областей лучшие показатели отмечены в хозяйствах Гродненской и Брестской областей. Здесь имеется и самое большое количество инновационно активных хозяйств (см. табл. 2). По производству молока на 100 га сельхозугодий лидирующие позиции занимает Минская область.

Успешность инновационного развития предприятий связано с размером инновационного потенциала, представляющего собой совокупность научно-технических, финансовых, кадровых, институциональных и иных ресурсов, используемых для ведения инновационной деятельности. Опыт развитых стран мира показывает, что общие расходы на научную сферу, науку и научно-техническую политику в валовом внутреннем продукте должны составлять не ниже 2,5%. Пороговое же значение расходов как одного из показателей экономической безопасности страны принято считать равным 2%. В Республике Беларусь этот показатель составляет 1,1% против 2,5% в Германии и Великобритании и около 3% во Франции и США [3].

В проведении научных исследований и разработок в Республике Беларусь ведущую роль играет государство. В общей структуре внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки в 2012 г. бюджетные средства составляли 43,8%, 26,6% – собственные, 19,8% – средства других организаций и только 9,5% – средства иностранных инвесторов. В структуре внутренних текущих затрат на НИОКР в сельском хозяйстве наибольший удельный вес занимают прикладные исследования – 67,6%, экспериментальные – 18,2% и только 14,2% – фундаментальные, что явно недостаточно. Как показывает опыт передовых стран, затраты на фундаментальные исследования должны составлять не менее 25% [3].

Нельзя не отметить, что в Республике Беларусь устойчивой тенденцией стало сокращение научного потенциала. Например если численность персонала, осуществляющего научные исследования и разработки, в расчете на 10 тыс. чел., занятых в экономике, в 2005 г. составляла 68,5 чел., то в 2012 г. – 66,6 чел. В России этот показатель достигает 74, в США – 93 чел. При этом наблюдается старение научных кадров из-за оттока молодых за рубеж, а также в иные сферы деятельности. Таким образом, республика оказывается донором для других стран, что снижает возможности инновационного развития, создает угрозу национальной безопасности.

Таблица 2. Сравнительная оценка деятельности инновационно активных хозяйств по областям Республики Беларусь

| Показатели | Брестская | Витебская | Гомельская | Гродненская | Минская | Могилевская | По совокупности |
|--|-----------|-----------|------------|-------------|---------|-------------|-----------------|
| Количество хозяйств | 30 | 9 | 16 | 22 | 11 | 12 | 100 |
| Наличие сельхозугодий, тыс. га | 158,7 | 40,5 | 101,0 | 135,0 | 37,9 | 62,8 | 535,9 |
| Балло-га, тыс. | 5085,4 | 1085,9 | 2790,0 | 4678,0 | 1311,0 | 1966,2 | 16916,5 |
| Выручка, млн руб. | 1527823 | 187368 | 425827 | 1683575 | 368472 | 371641 | 4564706 |
| Выручка на 100 га сельхозугодий, млн руб. | 962,7 | 462,6 | 421,6 | 1247,1 | 972,2 | 591,8 | 851,8 |
| Выручка на 1 балло-га, млн руб. | 300,4 | 172,5 | 152,6 | 359,9 | 281,1 | 189,0 | 269,8 |
| Прибыль, млн руб. | 556263 | 67789 | 177321 | 612943 | 127284 | 139700 | 1681300 |
| Прибыль на 100 га сельхозугодий, млн руб. | 350,5 | 167,4 | 175,5 | 454,0 | 335,8 | 222,4 | 313,7 |
| Прибыль на 1 балло-га, тыс. руб. | 109,4 | 62,4 | 63,6 | 131,0 | 97,1 | 71,1 | 99,4 |
| Уровень рентабельности, % | 53,5 | 48,4 | 49,9 | 54,2 | 52,3 | 51,9 | 53,3 |
| Производство молока на 100 га сельхозугодий, ц | 1424,1 | 839,5 | 667,0 | 1250,0 | 1719,2 | 867,0 | 1149,0 |

Примечание. Источник: [2].

Приходится констатировать, что в Республике Беларусь в настоящее время отсутствует учет осваиваемых инноваций в АПК как это имеет место в промышленности. Отсутствие информации об объемах и показателях существенно ограничивает проведение анализа об инновационной деятельности предприятий. Тем не менее, оценивая итоги выполнения научно-технических программ, государственных народнохозяйственных и социальных программ, можно констатировать, что за 2006–2010 гг. было создано 1519 сортов растений и пород животных, программ, методик и инструкций по развитию агропромышленного комплекса и другой научно-технической продукции. Объем производства сельскохозяйственной продукции в рамках реализации научно-технических программ за 2006–2010 гг. в сопоставимых ценах увели-

чился почти в 4,5 раза [3]. В целом доля инновационной экономики в общей структуре АПК пока невелика – около 5–7% от суммарных объемов товарооборота, тогда как в инновационной экономике она должна быть не менее 30%.

Обобщая вышесказанное, можно сделать следующие выводы.

1. Современный этап развития АПК характеризуется переходом к инновационному типу экономики, при котором прирост ВВП обеспечивается за счет производства наукоемкой продукции и использования человеческого потенциала. Однако отсутствие у большинства сельских товаропроизводителей собственных денежных средств, сопровождаемое ограниченностью бюджетных источников финансирования, и практическая невозможность получить на инновации заемные средства не позволяют

им заниматься в полной мере освоением новых технологий.

2. Слабым звеном в формировании инновационного рынка АПК является недостаточное изучение потребительского спроса на инновации. В результате ежегодно остается невостребованным большое количество научно-технических разработок, что является следствием отсутствия эффективного организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью в условиях рыночных отношений, побуждающего разработчиков создавать инновационную продукцию, а потребителей — ее использовать.

3. Целесообразной является подготовка закона «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», который определит правовые и организационные основы государственной инновационной политики и инновационной деятельности в стране, обеспечит построение

единой и эффективной системы управления ею и будет способствовать созданию наиболее благоприятных условий для инновационной деятельности.

4. Значительным резервом в активизации инновационной деятельности является взаимодействие на межгосударственном уровне в рамках Единого экономического пространства. Сотрудничество должно охватывать программы, реализация которых позволят странам продвинуться в своем технологическом развитии. В частности, таким совместным проектом может быть программа технического перевооружения для продвижения передовых технологий.

5. Необходимым является ведение органами статистики учета осваиваемых инноваций в АПК как это имеет место в промышленности, так как отсутствие информации о данной деятельности существенно затрудняет проведение анализа, разработку и принятие решений по осуществлению инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационная деятельность в аграрном секторе России; ред. И. Г. Ушачев [и др.]. – М.: Колос С, 2007. – 636 с.
2. Отчеты сельскохозяйственных организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь за 1990–2012 гг.
3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2010 г. и за период 2006–2010 годов. / И. В. Войтов [и др.]. – Минск: БелИСА, 2011. – 199 с.
4. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 363 с.
5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы сущность и значение инноваций, рассмотрена их классификация, уровень инновационного развития, роль государства, проблемы внедрения, а также дана оценка влияния инноваций на хозяйственную деятельность, определены пути повышения инновационной активности.

SUMMARY

The article explores the nature and significance of innovation, considered their classification level of innovative development, the role of the state, implementation issues, as well as an assessment of the impact of innovation on economic activities, identify ways to improve innovation.

Поступила 02.04. 2014

Наталья ПАРХОМЕНКО

доцент, кандидат экономических наук

Лилия ЦУКИНА

*преподаватель, магистр экономических наук
(кафедра экономики и управления в отраслях
Гомельского государственного технического
университета имени П. О. Сухого)*

УДК 338.43

Методика оценки устойчивости сельского хозяйства региона

Введение

В соответствии с основными положениями Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, целью развития агропромышленного комплекса государства является формирование эффективного, конкурентоспособного, устойчивого и экологически безопасного агропромышленного производства, которое соответствовало бы мировому уровню и обеспечивало бы продовольственную безопасность страны. Принимая во внимание установленные императивы устойчивого развития, а также ведущую роль сельского хозяйства в решении проблемы продовольственной независимости, достижение названной цели предполагает необходимость создания условий, обеспечивающих сбалансированное развитие и устойчивость функционирования экономической, социальной и экологической подсистем аграрного производства.

Ключевым условием достижения стабильного развития сельского хозяйства выступает его устойчивость, под которой в широком смысле понимается способность систем, с одной стороны, эффективно использовать имеющиеся ресурсы, с другой – достигать стабильности положительных изменений. Необходимо отметить, что традиционно термин «устойчивость» использовался в отношении технических объектов, однако в последние годы появились научные публикации, посвященные проблемам устойчивости социально-экономических систем (включая аграрные).

Основная часть

Суть разработанной нами методики оценки устойчивости сельского хозяйства региона состоит в поэтапном определении ее комплексного показателя, интегрирующего обобщающие оценки (с учетом весомости), со-

В настоящее время важнейшей методологической проблемой является отсутствие общепринятой методики оценки уровня устойчивости развития разноуровневых систем. Мнения исследователей, как правило, расходятся в вопросах построения интегрального показателя устойчивости, а также в научном обосновании специальных индикаторов и их пороговых значений, в комплексе характеризующих экономическую, социальную и экологическую эффективность и устойчивость сельскохозяйственного производства. Систематизация имеющихся подходов к оценке уровня устойчивости показала, что основу наиболее часто используемых методик ее измерения составляют: статистически стандартизированные оценки параметров, ранжирование объектов по оценкам показателей-стимулянт и показателей-дестимулянт, метод главных компонент, усредненные оценки частных показателей и др. [1, 2, 3, 4].

Несмотря на достоинства существующих научных разработок, остается нерешенной задача комплексной оценки устойчивости сельского хозяйства региона, в рамках которой в полной мере учитывается специфика отрасли, императивы устойчивого развития, а также используется научно обоснованный математический аппарат, позволяющий выполнить сравнительную оценку уровня регионального развития. Необходимость решения названной проблемы предопределила актуальность настоящего исследования.

ответствующие экономической, социальной и экологической устойчивости (см. табл. 1). Оценку уровня последней предлагается осуществлять на основе сравнения фактических показателей с нормативными, в качестве ко-

торых могут быть использованы: нормы самокупаемости и самофинансирования, разработанные учеными РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»; государственные социальные стандар-

ты по обслуживанию населения республики; нормативы, установленные для ведения сельскохозяйственного производства, включая земли, загрязненные радионуклидами [5, 6, 7, 8].

Таблица 1. Система показателей устойчивости сельского хозяйства

| Виды устойчивости | Частные показатели устойчивости | Норматив |
|-------------------|---|----------|
| Экономическая | Прибыль от хозяйственной деятельности в расчете на 1 балло-га сельхозугодий (с учетом всех видов господдержки), тыс. руб. | 25 |
| | Уровень рентабельности ведения хозяйственной деятельности (с учетом всех видов господдержки), % | 40 |
| | Среднегодовой удой молока от 1 коровы, кг | 7000 |
| | Среднесуточный привес КРС, г | 1000 |
| | Среднесуточный привес свиней, г | 700 |
| | Производительность труда, млн руб. на 1 среднегодового работника | 200 |
| | Фондоотдача, руб. | 0,4 |
| | Окупаемость инвестиций в основной капитал, руб. | 0,1 |
| Социальная | Окупаемость затрат, % | 140 |
| | Трудообеспеченность (среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, в расчете на 1000 га сельхозугодий), чел. | 10 |
| | Трудоэффективность (размер прибыли в расчете на 1 среднегодового работника), млн руб. | 10 |
| | Обеспеченность населения больничными койками на 1000 чел., коек | 9 |
| Экологическая | Обеспеченность населения жильем, м ² на 1 жителя | 15 |
| | Объем органических удобрений под сельскохозяйственные культуры, возделываемые на загрязненных радионуклидами землях, т/га | 8 |
| | Объем минеральных удобрений под сельскохозяйственные культуры, возделываемые на загрязненных радионуклидами землями, кг/га | 200 |
| | Удельный вес сельскохозяйственных угодий, загрязненных цезием-137 менее 1 Ки/км ² и (или) стронцием-90 менее 0,15 Ки/км ² , % | 100 |

Предлагаемая нами методика включает совокупность операций, выполняемых в следующей последовательности:

1-й этап – определение пороговых значений показателей, то есть выбор нормативов в разрезе экономической, социальной и экологической устойчивости.

2-й этап – выбор критериев и показателей устойчивости. В качестве основы предлагается использовать систему показателей представленную в таблице 1, однако их перечень в зависимости от целей оценки и наличия исходных данных может быть расширен за счет дополнительных индикаторов, характеризующих социальное развитие сельских территорий, а также показателей природоохранной деятельности организаций и безопасности сельскохозяйственной продукции.

3-й этап – расчет показателей устойчивости, для чего предлагается использовать векторный метод, предполагающий выполнение следующих действий:

3.1 – определение длины вектора результатов (по каждому виду устойчивости – экономической, социальной, экологической):

$$|\bar{s}_j| = \sqrt{\sum_{i=1}^n a_{ij}^2}, \quad (1)$$

где $|\bar{s}_j|$ – длина вектора результатов (совокупность фактических показателей); a_{ij} – значение i -го фактического показателя j -го вида устойчивости; $i = 1, 2, \dots, n$ – компоновка векторов; n – число частных показателей устойчивости; j – вид устойчивости.

3.2 – определение длины вектора целей:

$$|\bar{\lambda}_j| = \sqrt{\sum_{i=1}^n a_{0ij}^2}, \quad (2)$$

где $|\bar{\lambda}_j|$ – длина вектора целей (совокупность нормативных показателей); a_{0ij} – значение i -го нормативного показателя j -го вида устойчивости.

3.3 – расчет меры пропорциональности как отношения скалярного произведения векторов к произведению их длин:

$$\cos \varphi_j = \frac{(\overline{s_j} \cdot \overline{\lambda_j})}{|\overline{s_j}| \cdot |\overline{\lambda_j}|}, \quad (3)$$

где скалярное произведение векторов определяется по формуле:

$$(\overline{s_j} \cdot \overline{\lambda_j}) = \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot a_{0ij}. \quad (4)$$

3.4 – определение обобщающих показателей устойчивости:

$$\sigma_j = \frac{|\overline{s_j}|}{|\overline{\lambda_j}|} \cdot \cos \varphi_j, \quad (5)$$

где σ_j – обобщающий показатель j -го вида устойчивости.

3.5 – расчет комплексного показателя устойчивости по формуле:

$$Y = \sum_{j=1}^m \sigma_j \cdot \alpha_j, \quad (6)$$

где Y – комплексный показатель устойчивости; α_j – коэффициент весомости j -го обобщающего показателя устойчивости; m – количество видов устойчивости.

Для получения комплексной оценки устойчивости необходимо определить значения коэффициентов весомости обобщающих показателей. С этой целью нами предлагается использовать метод анализа иерархий (МАИ), состоящий в иерархической декомпозиции системы на более простые составляющие и дальнейшей обработке последовательности суждений лицом, принимающим решение [9]. Для установления приоритетов отдельных факторов формируется матрица попарных сравнений (см. табл. 2).

Таблица 2. Матрица попарных сравнений

| | A_1 | A_2 | A_3 | A_m | Оценка компонента собственного вектора по строке | Нормализация результатов |
|-------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---|---|
| A_1 | $\frac{\omega_1}{\omega_1}$ | $\frac{\omega_1}{\omega_2}$ | $\frac{\omega_1}{\omega_3}$ | $\frac{\omega_1}{\omega_m}$ | $e_1 = \sqrt[m]{\frac{\omega_1 \cdot \omega_1 \cdot \omega_1 \cdot \omega_1}{\omega_1 \cdot \omega_2 \cdot \omega_3 \cdot \omega_m}}$ | $\alpha_1 = \frac{e_1}{\sum_{j=1}^m e_j}$ |
| A_2 | $\frac{\omega_2}{\omega_1}$ | $\frac{\omega_2}{\omega_2}$ | $\frac{\omega_2}{\omega_3}$ | $\frac{\omega_2}{\omega_m}$ | $e_2 = \sqrt[m]{\frac{\omega_2 \cdot \omega_2 \cdot \omega_2 \cdot \omega_2}{\omega_1 \cdot \omega_2 \cdot \omega_3 \cdot \omega_m}}$ | $\alpha_2 = \frac{e_2}{\sum_{j=1}^m e_j}$ |
| A_3 | $\frac{\omega_3}{\omega_1}$ | $\frac{\omega_3}{\omega_2}$ | $\frac{\omega_3}{\omega_3}$ | $\frac{\omega_3}{\omega_m}$ | $e_3 = \sqrt[m]{\frac{\omega_3 \cdot \omega_3 \cdot \omega_3 \cdot \omega_3}{\omega_1 \cdot \omega_2 \cdot \omega_3 \cdot \omega_m}}$ | $\alpha_3 = \frac{e_3}{\sum_{j=1}^m e_j}$ |
| A_m | $\frac{\omega_m}{\omega_1}$ | $\frac{\omega_m}{\omega_2}$ | $\frac{\omega_m}{\omega_3}$ | $\frac{\omega_m}{\omega_m}$ | $e_m = \sqrt[m]{\frac{\omega_m \cdot \omega_m \cdot \omega_m \cdot \omega_m}{\omega_1 \cdot \omega_2 \cdot \omega_3 \cdot \omega_m}}$ | $\alpha_m = \frac{e_m}{\sum_{j=1}^m e_j}$ |

Примечание. A_1, A_2, A_3, A_m – группы показателей устойчивости; $\omega_1, \omega_2, \omega_3, \omega_m$ – соответственно их веса; e_1, e_2, e_3, e_m – компонент собственного вектора по строке; m – количество групп показателей устойчивости; $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_m$ – векторы приоритетов.

В целях определения коэффициента весомости в рамках метода используется шкала относительной важности, достоверность которой подтверждается результатами сравнительного анализа многих других шкал. Эффективность применения МАИ доказана как теоретически, так и практически при решении многокритериальных задач оценки объектов в различных сферах экономики [10].

4-й этап – анализ и интерпретация результатов расчета. В целях качественного анализа

результатов оценки устойчивости нами предлагаются критерии отнесения объектов к определенному типу устойчивости в соответствии с характеристиками, представленными в таблице 3.

Апробирование предложенной методики выполнено на основе данных, характеризующих функционирование сельского хозяйства регионов Гомельской области за период 2010–2012 гг.

Результаты попарных сравнений видов устойчивости, а также расчет вектора весомости представлены в таблицах 4 и 5.

Таблица 3. Категории и критерии устойчивости

| Тип устойчивости | Критерий отнесения | Характеристика |
|------------------|---------------------|--|
| Низкая | $Y \leq 0,5$ | Критическое состояние, составляющее угрозу региональной продовольственной безопасности |
| Средняя | $0,5 < Y \leq 0,75$ | Существенное несоответствие целевым нормативам |
| Высокая | $0,75 < Y < 1,0$ | Близость к нормативному уровню |
| Абсолютная | $Y \geq 1,0$ | Соответствие нормативам (превышение нормативного уровня) |

Таблица 4. Матрица попарных сравнений видов устойчивости

| Виды устойчивости | Экологическая | Экономическая | Социальная |
|-------------------|---------------|---------------|---------------|
| Экологическая | 1 | $\frac{1}{6}$ | $\frac{1}{4}$ |
| Экономическая | 6 | 1 | 3 |
| Социальная | 4 | $\frac{1}{3}$ | 1 |

Таблица 5. Показатели весомости по видам устойчивости

| Виды устойчивости | Оценка компонента собственного вектора по строке | Расчет вектора весомости |
|-------------------|--|---|
| Экологическая | $e_1 = \sqrt[3]{1 \cdot \frac{1}{6} \cdot \frac{1}{4}} = 0,3467$ | $\alpha_1 = \frac{0,3467}{4,0681} = 0,0852$ |
| Экономическая | $e_2 = \sqrt[3]{6 \cdot 1 \cdot 3} = 2,6207$ | $\alpha_2 = \frac{2,6207}{4,0681} = 0,6442$ |
| Социальная | $e_3 = \sqrt[3]{4 \cdot \frac{1}{3} \cdot 1} = 1,1006$ | $\alpha_3 = \frac{1,1006}{4,0681} = 0,2706$ |
| Итого | 4,0681 | 1,0000 |

На основе полученных оценок нами выполнен расчет обобщающих и комплексного показателей устойчивости, результаты представлены в таблице 6.

В целях анализа уровня и динамики устойчивости нами выполнена группировка регионов в соответствии с критериями, отраженными

в таблице 3. Результаты группировки содержатся в таблице 7.

Перечислим выявленные нами тенденции и закономерности.

1. За анализируемый период отмечаются высокие оценки в разрезе социального и экологического видов устойчивости.

Таблица 6. Показатели устойчивости сельского хозяйства регионов Гомельской области за период 2010–2012 гг.

| Районы | Обобщающие показатели устойчивости, в том числе | | | | | | | | | Комплексный показатель устойчивости | | |
|------------------|---|---------|---------|------------|---------|---------|---------------|---------|---------|-------------------------------------|---------|---------|
| | экономической | | | социальной | | | экологической | | | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
| | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | | | |
| Брагинский | 0,62 | 0,60 | 0,56 | 1,03 | 1,09 | 1,52 | 1,83 | 1,98 | 1,95 | 0,83 | 0,85 | 0,94 |
| Буда-Кошелевский | 0,56 | 0,57 | 0,59 | 0,83 | 0,96 | 1,48 | 1,39 | 1,62 | 1,53 | 0,71 | 0,76 | 0,91 |
| Ветковский | 0,59 | 0,59 | 0,60 | 0,88 | 0,88 | 1,15 | 1,24 | 1,39 | 1,39 | 0,72 | 0,74 | 0,81 |
| Гомельский | 0,72 | 0,75 | 0,79 | 0,79 | 0,92 | 1,11 | 1,39 | 1,64 | 1,59 | 0,80 | 0,87 | 0,95 |
| Добрушский | 0,74 | 0,74 | 0,76 | 0,81 | 0,93 | 1,24 | 1,35 | 1,54 | 1,28 | 0,81 | 0,86 | 0,94 |
| Ельский | 0,58 | 0,54 | 0,54 | 0,85 | 0,95 | 1,15 | 1,70 | 2,06 | 1,97 | 0,75 | 0,78 | 0,83 |
| Житковичский | 0,56 | 0,58 | 0,60 | 0,82 | 1,07 | 1,06 | 1,60 | 1,77 | 1,80 | 0,72 | 0,82 | 0,83 |
| Жлобинский | 0,63 | 0,61 | 0,63 | 0,72 | 0,79 | 1,07 | 1,55 | 1,64 | 1,51 | 0,73 | 0,75 | 0,83 |
| Калинковичский | 0,60 | 0,61 | 0,61 | 0,85 | 0,93 | 1,04 | 1,42 | 1,61 | 1,32 | 0,74 | 0,78 | 0,79 |
| Кормянский | 0,54 | 0,51 | 0,58 | 0,82 | 0,90 | 1,10 | 1,27 | 1,41 | 1,33 | 0,68 | 0,69 | 0,79 |

| Районы | Обобщающие показатели устойчивости, в том числе | | | | | | | | | Комплексный показатель устойчивости | | |
|---------------|---|---------|---------|------------|---------|---------|---------------|---------|---------|-------------------------------------|---------|---------|
| | экономической | | | социальной | | | экологической | | | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. |
| | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | | | |
| Лельчицкий | 0,51 | 0,52 | 0,54 | 0,81 | 0,85 | 0,93 | 1,74 | 2,03 | 1,72 | 0,70 | 0,74 | 0,74 |
| Лоевский | 0,52 | 0,52 | 0,53 | 0,92 | 1,04 | 1,17 | 1,48 | 1,73 | 1,54 | 0,71 | 0,76 | 0,79 |
| Мозырский | 0,69 | 0,75 | 0,79 | 0,81 | 1,18 | 1,53 | 1,59 | 1,88 | 1,77 | 0,80 | 0,96 | 1,07 |
| Наровлянский | 0,56 | 0,60 | 0,59 | 1,05 | 1,12 | 1,34 | 1,58 | 1,48 | 1,41 | 0,78 | 0,82 | 0,86 |
| Октябрьский | 0,63 | 0,56 | 0,55 | 0,92 | 0,97 | 1,14 | 1,57 | 1,65 | 1,43 | 0,79 | 0,76 | 0,78 |
| Петриковский | 0,56 | 0,52 | 0,54 | 0,94 | 1,05 | 1,21 | 1,67 | 1,96 | 1,84 | 0,76 | 0,79 | 0,83 |
| Речицкий | 0,72 | 0,70 | 0,71 | 0,76 | 0,86 | 1,07 | 1,80 | 1,89 | 1,32 | 0,82 | 0,84 | 0,86 |
| Рогачевский | 0,62 | 0,60 | 0,68 | 0,76 | 0,87 | 0,98 | 1,55 | 1,97 | 1,65 | 0,74 | 0,79 | 0,85 |
| Светлогорский | 0,71 | 0,73 | 0,72 | 0,78 | 0,90 | 0,97 | 1,46 | 1,95 | 1,68 | 0,79 | 0,88 | 0,87 |
| Хойникский | 0,53 | 0,49 | 0,53 | 0,83 | 0,93 | 1,09 | 1,95 | 2,18 | 1,92 | 0,73 | 0,76 | 0,80 |
| Чечерский | 0,59 | 0,60 | 0,64 | 0,88 | 1,02 | 1,26 | 1,52 | 1,68 | 1,43 | 0,75 | 0,80 | 0,87 |

Таблица 7. Группировка районов Гомельской области по типам устойчивости

| Тип устойчивости | | | |
|------------------|---|---|------------|
| низкая | средняя | высокая | абсолютная |
| 2010 г. | | | |
| – | Буда-Кошелевский, Ветковский, Ельский, Житковичский, Жлобинский, Калинковичский, Кормянский, Лельчицкий, Лоевский, Рогачевский, Хойникский, Чечерский | Брагинский, Гомельский, Добрушский, Мозырский, Наровлянский, Октябрьский, Петриковский, Речицкий, Светлогорский | – |
| 2011 г. | | | |
| – | Ветковский, Жлобинский, Кормянский, Лельчицкий | Брагинский, Буда-Кошелевский, Гомельский, Добрушский, Ельский, Житковичский, Калинковичский, Лоевский, Мозырский, Наровлянский, Октябрьский, Петриковский, Речицкий, Рогачевский, Светлогорский, Хойникский, Чечерский | – |
| 2012 г. | | | |
| – | Лельчицкий | Брагинский, Буда-Кошелевский, Ветковский, Гомельский, Добрушский, Ельский, Житковичский, Жлобинский, Калинковичский, Кормянский, Лоевский, Наровлянский, Октябрьский, Петриковский, Речицкий, Рогачевский, Светлогорский, Хойникский, Чечерский | Мозырский |

Такие результаты обусловлены, в первую очередь, реализацией в течение 2005–2012 гг. государственных программ социально-экономического развития, в рамках которых осуществлялось комплексное развитие сельских территорий и масштабное строительство жилья в сельских регионах. Дальнейшее социальное развитие сельской местности связано с реализацией Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы и Концепции государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года [7, 11].

Кроме того, во всех районах Гомельской области соблюдаются нормы внесения органических и минеральных удобрений в процессе производства продукции растениеводства. Особенно это характерно для районов, находящихся

в зонах радиоэкологического загрязнения территорий (Брагинский, Буда-Кошелевский, Ельский, Чечерский районы), где дополнительное внесение удобрений осуществляется как контрмера в целях минимизации перехода радионуклидов из почвенной среды в растительную. Перспективными направлениями повышения радиационной безопасности сельскохозяйственной продукции остаются повышение уровня плодородия почв, оптимизация землепользования и структуры посевов, переспециализация, создание культурных пастбищ и сенокосов, применение цезийсвязывающих препаратов.

2. Не в полной мере решенной является проблема обеспечения необходимого уровня экономической устойчивости сельского хозяйства регионов. Так, для большей их части зна-

чение обобщающего показателя экономической устойчивости колеблется в пределах 0,5–0,75, что соответствует среднему уровню и вызывает необходимость разработки мер, направленных на повышение экономической эффективности сельскохозяйственного производства. В частности, общими для регионов показателями, по которым отмечается существенное несоответствие целевым нормативам, являются: уровень рентабельности ведения хозяйственной деятельности (20,8% при нормативе 40%), производительность труда (в среднем по Гомельской области – 78 млн руб./чел.), удой молока от 1 коровы (в среднем по Гомельской области – 4283 кг),

среднесуточные привесы КРС и свиней (в среднем 650 г и 398 г соответственно). Названные проблемы не позволяют обеспечить необходимый уровень окупаемости затрат, что в современных условиях составляет в среднем 65,6% при нормативе 140%. В этой связи возникает необходимость в дальнейшей работе по повышению урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных при рациональном использовании ресурсов, что предполагает углубление специализации, достижение оптимальной концентрации производства, повышение роли интенсивных факторов развития сельскохозяйственного производства.

Заключение

В отличие от существующих подходов предложенная методика оценки устойчивости сельского хозяйства региона позволяет:

дать оценку меры пропорциональности развития сельского хозяйства с точки зрения соответствия целевым показателям экономического, социального и экологического развития;

учесть в комплексе императивы устойчивого развития, что соответствует как национальным программным документам, так и принципам, реализуемым в международном масштабе; выполнить многоуровневую оценку устойчивости сельского хозяйства, включая микро-, мезо- и макроуровень;

создать рейтинг регионов в целях обоснования приоритетных направлений государственной аграрной политики, а также политики развития сельских территорий;

использовать научно обоснованный математический аппарат, что способствует минимизации субъективных оценок при определении уровня устойчивости;

сформировать основу для расширения и углубления научных исследований в рассматриваемой области, прежде всего в направлении разработки методического обеспечения оценки уровня устойчивости развития сельского хозяйства, что предполагает обязательный учет фактора времени.

Предложенная методика может быть использована субъектами хозяйствования и региональными органами управления в целях принятия обоснованных управленческих решений в области формирования стратегии и тактики развития организаций и отрасли в целом.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Немков, В. А. Формирование ассортиментной политики в системе обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 // В. А. Немков; Тюменский гос. ун-т, 2003. – 19 с.
2. Боташева, Л. С. Оценка устойчивости развития отраслей экономики региона / Л. С. Боташева // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 1–4.
3. Авсянкина, Е. В. Интегральная оценка уровня экономического развития региона на основе метода главных компонент / Е. В. Авсянкина // Новая экономика. – 2009. – № 1–2. – С. 40–50.
4. Конкурентный потенциал перерабатывающих предприятий АПК / А. В. Филиппук [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука, 2012. – 217 с.
5. Гусаков, В. Г. Механизм рыночной организации аграрного комплекса: оценка и перспективы / В. Г. Гусаков. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 363 с.
6. О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 мая 2003 г., № 724 (с изменениями и дополнениями от 15 ноября 2013 г. № 980) / Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C20300724&p2=>. – Дата доступа: 10.04.2014.
7. Концепция государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2016 года / Министерство архитектуры и строительства Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mas.by/ru/konces_zhilischn_politiki/. – Дата доступа: 10.04.2014.

8. Рекомендации по ведению сельскохозяйственного производства в условиях радиоактивного загрязнения земель Республики Беларусь на 2012–2016 годы / Департамент по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, РНИУП «Институт радиологии», 2012. – С. 124.

9. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем: пер. с англ. / Т. Саати, К. Кернс. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.

10. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.

11. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mshp.minsk.by/programms/b05296a6fb2ed475.html>. – Дата доступа: 10.04.2014.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена методика оценки устойчивости сельского хозяйства региона. Предложена последовательность расчетов по определению комплексного показателя устойчивости в разрезе экономического, социального и экологического ее типов. На основе апробации выявлены основные тенденции и закономерности в сфере достижения устойчивости, сформулированы перспективные направления развития отрасли.

SUMMARY

In this article the procedure of estimation the stability of agriculture of the region is considered. The sequence of calculations for definition of a complex index of stability in the context of economic, social and ecological its type is offered. On the basis of approbation the main tendencies and regularities in the sphere of achievement of stability are revealed, the perspective lines of development of branch are formulated.

Поступила 24.04. 2014

УДК 338.24(075.8)

Методологические подходы к оценке экономического потенциала организаций

Оценка потенциала является комплексной характеристикой функционирования и развития организаций и основным критерием для принятия управленческих решений в рыночных условиях. В зарубежной и отечественной экономической науке вопросы комплексного (стратегического) подхода к оценке потенциала организаций исследованы не в полной мере. Это объясняется как многоаспектностью теоретических подходов, так и необходимостью учета отраслевой специфики функционирования и развития организаций на современном этапе.

Методологические подходы к оценке потенциала базируются на наблюдениях и исследованиях, служат целям функционирования и развития организаций, являются средством обоснования стратегических решений и определяются потребностями менеджмента. Оценка экономического потенциала является необходимым элементом на всех стадиях подготовки и принятия решений, особенно на этапах формулирования цели и выбора оптимального управленческого решения.

Изучение зарубежного опыта свидетельствует о том, что оценка потенциала организаций основана на доходном методологическом подходе, в основе которого находится оценка стоимости (value based management – VBM). Данная оценка реализуется посредством применения ряда методов:

добавленной стоимости акционерного капитала (shareholders value added – SVA),

экономической добавленной стоимости (economic value added – EVA),

добавленной рыночной стоимости (market value added – MVA).

С целью комплексной оценки экономического потенциала организации О. А. Жигуновой предложена система целевых показателей:

рыночная стоимость (EV – Enterprise Value),

объем продаж (SV – Sales volume),

экономически добавленная стоимость (EVA – Economic Value Added),

чистая прибыль (NP – Net Operating Profit After),

денежный поток (FCFF – Free Cash Flow to Firm),
собственный капитал (E – Equity),
активы организации (A – Assets),
численность персонала (N – Number of the personnel) [4].

Оценка экономического потенциала основывается на применении сбалансированной системы показателей (BSC) с использованием как финансовых, так и нефинансовых показателей, обеспечивающих достижение стратегической цели – максимизации стоимости организации. При этом основной принцип BSC можно сформулировать следующим образом: управлять можно только тем, что можно оценить.

Базисный потенциал (Perspektives) организации в сбалансированной системе показателей эффективности представлен следующими видами:

финансовым потенциалом, отражающим эффективность компании с точки зрения отдачи на вложенный капитал (The Financial Perspective);

потенциалом потребительских запросов, оценивающим полезность товаров и услуг компаний с точки зрения конечных потребителей (The Customer Perspective);

внутренним потенциалом операционной эффективности, оценивающим эффективность организации внутрифирменных процессов (The Business Process Perspective);

кадровым потенциалом (потенциал инноваций и обучения), показывающим способность организации к восприятию новых идей, ее гибкость, ориентацию на постоянные улучшения (The Learning and Growth perspective) [20].

Стоимость имущества является наиболее оптимальным и рациональным показателем как в краткосрочном, так и долгосрочном аспекте, поскольку учитывает перспективы работы не только организаций и отрасли, но и экономики в целом. Стоимость является лучшей степенью оценки результатов деятельности на основе достоверной информации. Оценивая наличие потенциала, важно определить его стоимость, которая является наиболее вероятной

ценой продажи и должна отражать такое свойство организации – товара, как полезность, а также необходимые издержки. В данном случае стоимость является денежным эквивалентом ценности объекта, покупатель готов обменять этот объект на право собственности [8].

В экономической науке существуют разные точки зрения на выбор концепций и критериев при оценке, которые могут реально характеризовать изменение стоимости имущества организаций (предприятий). На данном этапе различают три вида подходов – затратный, доходный и рыночный.

В настоящее время используется стоимостная оценка элементов потенциала, корреляционно-регрессионная, индексная, индикаторная, приоритетная оценка ресурсов и др., которые позволяют в определенной мере учесть влияние факторов на эффективность производства.

Факторный подход к оценке экономического потенциала можно рассматривать как «...совокупность структурных составляющих, исследовав которые можно получить оценку величины самого экономического потенциала. Разновидностью факторного подхода является ресурсный, который применяется при выделении составляющих потенциала и формировании подходов к его оценке» [2, с. 268].

Совокупную оценку потенциала предприятий сельского хозяйства, например, следует определять с помощью корреляционно-регрессионного метода измерения степени влияния каждого ресурса на конечные результаты производства. С этой целью рекомендуется применять коэффициенты множественной регрессии для измерения совокупного потенциала хозяйствующих субъектов [11, с. 14].

Используя индексный метод, необходимо сравнить прогнозный экономический потенциал с фактическим посредством конкретизации результативных показателей функционирования организаций: рентабельности активов и долгосрочного капитала, коэффициента текущей ликвидности и стоимости чистых активов.

Методика оценки экономического потенциала организаций с учетом вышеназванных результативных показателей включает следующие основные этапы:

1-й этап – определяются фактические результативные показатели;

2-й этап – рассчитывается возможный уровень результативных показателей с учетом использования имеющихся резервов;

3-й этап – рассчитывается возможный уровень результативных показателей с учетом использования потенциальных резервов;

4-й этап – определяются индексы, отражающие прирост возможного результативного показателя при использовании наличного (или прогнозного) экономического потенциала к имеющемуся (фактическому) экономическому потенциалу.

Рассчитанные индексы являются оценкой экономического потенциала организаций.

Для определения среднесрочного экономического потенциала рекомендуется использовать результирующие показатели – коэффициент текущей ликвидности и стоимость чистых активов, а для определения долгосрочного экономического потенциала – рентабельность активов и долгосрочного капитала. Именно индекс будет показывать, насколько организация может за счет экономического потенциала увеличить результирующие показатели при вовлечении в ее экономику потенциальных резервов. Инвесторов при этом интересует уровень экономического потенциала организаций, от которого зависит стоимость вкладываемых инвестиций [18].

Оценка экономического потенциала рассматривается как определение величины экономических ресурсов, которыми владеет и распоряжается организация, и экономического результата их эффективного использования. При этом оценка стоимости активов – это оценка «в прошлом», а оценка экономического потенциала – это оценка потенциальной стоимости активов [10].

Суть индикативного метода оценки потенциала заключается в расчете отклонений фактических показателей от их нормативных значений. Преимуществом данного метода является тот факт, что с его помощью можно оценить «узкие места» и возможности комплексного использования ресурсов организации. Недостатком является определенная субъективность нормативов, так как от их достоверности зависит расчет резервов повышения эффективности использования потенциала [15].

Методика интегральной оценки величины потенциала, разработанная Е. М. Карпенко, включает оценку каждого источника потенциала в абсолютном выражении, перевод абсолютных оценок в относительные (база приведения – среднеотраслевые оценки или скользящие средние) и приведение относительных оценок к интегральной (в качестве весов используются коэффициенты уравнений регрессии) [5, с. 5].

При выборе методики оценки потенциала следует исходить из целей последней. В настоящее время данная оценка представляет интерес в первую очередь для собственников

и инвесторов. Основным критерием ресурсного потенциала является величина прибыли, или чистой текущей стоимости.

Методика оценки экономического потенциала организаций проводится с учетом следующих этапов:

1. Определение цели исследования экономического потенциала организации.

2. Конкретизация факторов, влияющих на уровень развития экономического потенциала организации.

3. Расчет интегрального значения уровня развития экономического потенциала организации с использованием балльной оценочной шкалы в динамике за исследуемый период.

4. Принятие управленческих решений по росту и развитию уровня экономического потенциала организации [6].

Для всесторонней оценки экономического потенциала важно «использование системного подхода, базирующегося на абсолютных и относительных величинах, количественных и качественных показателях, отраженных в бухгалтерской (или финансовой) отчетности, а также учитывающего взаимное влияние и взаимодействие всех его составляющих элементов» [1, с. 21].

Л. О. Евдокимова предлагает оценивать экономический потенциал организации как сумму ее доходов, получаемых в течение срока полезного использования соответствующих видов экономических ресурсов с учетом фактора времени, и как среднегодовую величину экономической оценки потенциала организации дифференцировано по составляющим его элементам. Для комплексной оценки экономического потенциала организации в условиях динамичной внешней среды необходимо разработать методологию интегрального подхода [3].

При оценке экономического потенциала организации (предприятия) важно определить и конкретизировать его структурные составляющие, а затем составить алгоритм расчета посредством их оценки. Формула оценки экономического потенциала ($O_{\text{э.п.}}$) имеет вид:

$$O_{\text{э.п.}} = O_{\text{п.п.}} + O_{\text{ф.п.}} + O_{\text{р.с.п.}} + O_{\text{о.у.п.}} + O_{\text{т.п.}} + O_{\text{и.п.}} + O_{\text{инф.п.}} \quad (1)$$

где $O_{\text{п.п.}}$ – оценка производственного потенциала; $O_{\text{ф.п.}}$ – оценка финансового потенциала; $O_{\text{р.с.п.}}$ – оценка ресурсно-сбытового потенциала; $O_{\text{о.у.п.}}$ – оценка организационно-управленческого потенциала; $O_{\text{т.п.}}$ – оценка трудового потенциала; $O_{\text{и.п.}}$ – оценка инновационного потенциала; $O_{\text{инф.п.}}$ – оценка информационного потенциала.

При этом структурные составляющие экономического потенциала характеризуются с помощью интегральных оценок, а экономический потенциал организации – в виде вектора из семи компонент [16, с. 69].

И. С. Куликов предлагает осуществлять расчет интегрального показателя экономического потенциала организации ($P_{\text{э.п.}}$) по формуле:

$$P_{\text{э.п.}} = a_1 \cdot P_{\text{п.п.}} + a_2 \cdot P_{\text{ф.п.}} + a_3 \cdot P_{\text{р.п.}} + a_4 \cdot P_{\text{у.п.}} + a_5 \cdot P_{\text{т.п.}} + a_6 \cdot P_{\text{м.п.}} + a_7 \cdot P_{\text{и.п.}} + a_8 \cdot P_{\text{инф.п.}}, \quad (2)$$

где $P_{\text{п.п.}}$ – производственный потенциал организации; $P_{\text{ф.п.}}$ – финансовый потенциал организации; $P_{\text{р.п.}}$ – ресурсный потенциал организации; $P_{\text{у.п.}}$ – управленческий потенциал организации; $P_{\text{т.п.}}$ – трудовой потенциал организации; $P_{\text{м.п.}}$ – маркетинговый потенциал организации; $P_{\text{и.п.}}$ – инновационный потенциал организации; $P_{\text{инф.п.}}$ – информационный потенциал организации; a_i ($i = 1, 2, \dots, 8$) – рассчитываются экспертным путем.

Исследуя структурные элементы экономического потенциала, можно определить уровень конкурентоспособности и, следовательно, оценить в целом экономический потенциал организации [9].

Упомянутый потенциал организации также можно исследовать как с позиции ее имущественного, так и с точки зрения ее финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности организации взаимосвязаны: оптимальный состав и структура имущества могут привести к улучшению финансового положения и наоборот.

При оценке экономического потенциала организации (предприятия) основное внимание уделяют финансовому потенциалу с позиций кратко- и долгосрочной перспективы. В первом случае речь идет о ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, во втором – о ее финансовой устойчивости на рынке [7].

Основной характеристикой экономического потенциала организации является финансово-инвестиционный потенциал, который представляет собой способность предприятия создавать, привлекать и использовать фонды денежных средств в целях обеспечения непрерывности деятельности, а также развития и совершенствования форм, методов и моделей хозяйствования.

Важность данной категории для оценки экономического потенциала организации объясняется следующими факторами:

во-первых, она отражает воспроизводственный аспект функционирования организаций, то есть ее способность генерировать необходимый объем финансовых ресурсов для развития своей деятельности;

во-вторых, финансовые индикаторы позволяют определить способность организации участвовать в хозяйственном обороте, обеспечив достаточный уровень платежеспособности и оборачиваемости вложенного капитала [14].

Одним из способов оценки потенциала является расчет степени риска банкротства организации, так как результаты диагностики вероятности банкротства отражают состояние и уровень использования ее экономического потенциала [4].

Одним из методов оценки потенциала организации является SWOT-анализ, который представляет собой процедуру экспертной диагностики среды, позволяющей описать основные тенденции ее развития, сформулировать базовые гипотезы о перспективах функционирования организации и определить поле перспективных направлений ее дальнейшего развития.

В этой связи применение данного метода способствует оценке его адаптивного потенциала, так как комплексный анализ текущего положения включает в себя адаптивные возможности организации и является основой для определения возможных путей ее развития. Основной задачей разработки информационного обеспечения оценки адаптивного потенциала организации является комплексное использование различных методов исходя из целей конкретной организации [17].

Важнейшим аспектом можно считать оценку совокупного экономического потенциала, текущей степени его использования, а также формирование стратегически ориентированного потенциала предприятия, что выражается не только в наличии ресурсов (ресурсный потенциал), но и способности создавать с их помощью добавленную стоимость. Представление о величине потенциала организации (предприятия) и его структурных элементов позволяет ими управлять, в результате чего открывается возможность конкретного воздействия на отдачу производственных ресурсов с учетом как внутренних, так и внешних факторов [12, с. 42].

Необходимо отметить, что оценка потенциала организаций АПК выполняется с учетом отраслевой специфики их функционирования и развития на современном этапе.

Потенциал развития пищевой промышленности Беларуси определяется «уровнем ее вовлечения в систему международного разделения труда. Практика молочной, мясной,

сахарной и других отраслей демонстрирует значимый потенциал конкурентоспособности продовольственной системы Беларуси при ее ориентации на внешние рынки (объемы экспорта продовольствия возрастут с 5 млрд USD в 2012 г. до 8 млрд USD к 2015 г.). В пищевой промышленности Беларуси на данном этапе накоплен значимый производственный потенциал, предприятия обеспечены сырьем, а мощностей по большей части достаточно для полного обеспечения страны продовольствием, увеличения экспорта» [19, с. 28–31].

Оценка производственного потенциала перерабатывающей и пищевой промышленности – система расчетов, основанная на методах статистического, экономического и финансового анализа, которые предусматривают определение эффективности отраслей и включают следующие этапы:

1. Сбор статистической информации, характеризующей эффективность функционирования отраслей АПК за исследуемый период.

2. Анализ абсолютных и относительных показателей, характеризующих динамику изменения предложенных показателей.

3. Поэлементный расчет частных показателей эффективности использования производственно-финансовых ресурсов за исследуемый период.

4. Расчет агрегированных элементов потенциала за анализируемый период.

5. Определение и обоснование значимости элементов потенциала.

6. Расчет риска снижения экономического потенциала.

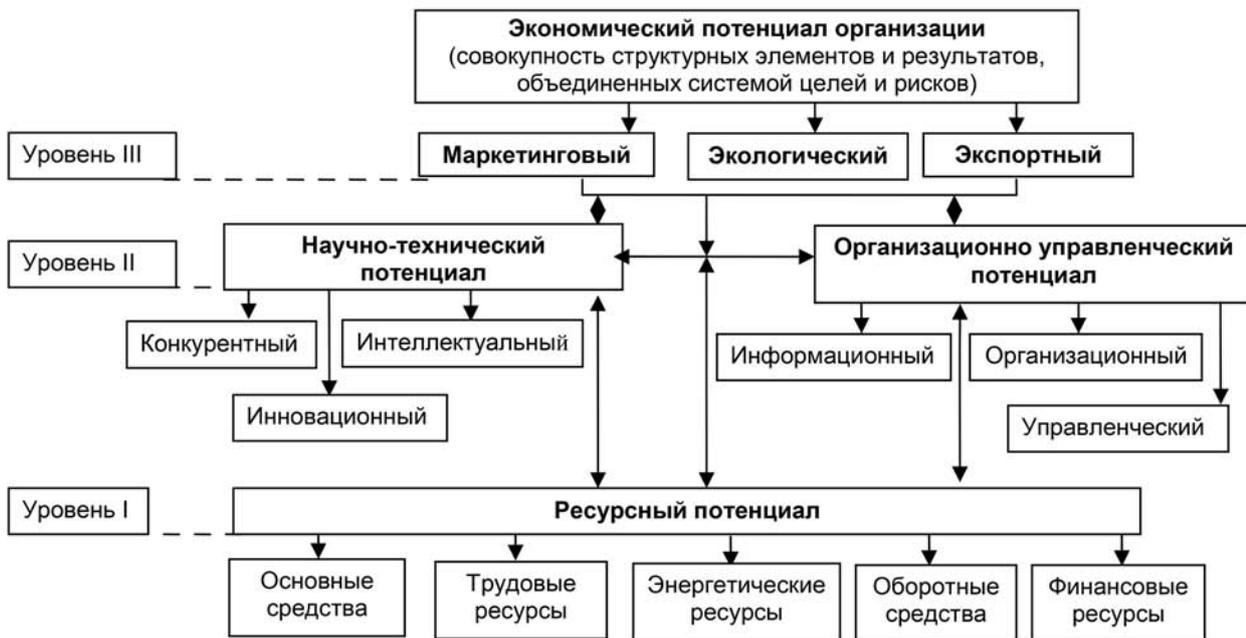
7. Расчет совокупного потенциала отраслей АПК [13, с. 190].

Проведенные исследования позволяют констатировать, что оценка экономического потенциала организации представляет собой сложную систему, состоящую из множества различных элементов, обладающих определенными характеристиками и уровнями.

Структурными элементами оценки экономического потенциала организации на разных уровнях являются следующие локальные потенциалы: ресурсный, научно-технический, организационно-управленческий, маркетинговый, экологический и экспортный (см. рис.).

На первом уровне оценивается наличие и эффективность использования ресурсного потенциала организаций ($K_{р.п.}$).

На втором уровне исследуется наличие и оценивается эффективность использования организационно-управленческого ($K_{о.у.}$) и научно-технического потенциалов ($K_{н.т.}$).



Структурные элементы оценки экономического потенциала организации

На третьем уровне проводится оценка маркетингового ($K_{\text{м}}$), экологического ($K_{\text{э}}$) и экспортного ($K_{\text{эсп}}$) потенциалов.

В этой связи выполняется оценка потенциала организации на основе применения интегрального показателя – коэффициента экономического потенциала ($K_{\text{э.п.}}$), который обеспечивает развитие и эффективное использование структурообразующих компонентов с учетом рисков и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{э.п.}} = \sqrt[7]{K_{\text{р.п.}} \cdot K_{\text{о.у.}} \cdot K_{\text{н.т.}} \cdot K_{\text{м.}} \cdot K_{\text{э.}} \cdot K_{\text{эсп.}} \cdot K_{\text{р.}}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{р.}}$ – коэффициент риска.

Выполненная оценка управляющей компании холдинга «Могилевская молочная компания ОАО «Бабушкина крынка» за 2013 г. показала, что данная организация имеет высокий уровень (0,85) экономического потенциала, что обусловлено модернизацией и обновлением производства, выпуском конкурентоспособной продукции и ее реализацией как на внешнем, так и внутреннем рынках.

Перечень методологических принципов, используемых при оценке экономического потенциала организации, включает:

принцип комплексности предполагает соблюдение количественных и качественных закономерностей в предприятиях, построение такой организации производства, при которой процесс выработки и принятия управленческого решения исходит из определения общей цели предприятия и подчиняет деятельность всех подсистем достижению конкретной цели. Он позволяет расчленить экономический потенциал организации на множество локальных потенциалов. Принцип предполагает создание системы показателей, методов оценки, моделей, которые соответствовали бы содержанию экономического потенциала организаций и позволяли оценить уровень его стратегического развития;

принцип эффективного развития экономического потенциала организаций предполагает наличие стратегии развития, реализуемой на всех уровнях управления организацией; адаптивность целей, задач и оценки экономического потенциала к изменению внутренних и внешних условий; обоснование направлений развития экономического потенциала. Принцип предполагает сопоставление ресурсов со спросом с учетом рыночной конъюнктуры, конкурентную устойчивость организаций, эффективное использование экономического потенциала на рынке.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Борзенкова, К. С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис. ... к-та экон. наук: 08.00.05 / К. С. Борзенкова; Белгородск. гос. технол. ун-т. – Белгород, 2003. – 25 с.
2. Бородин, А. И. Экономико-математическая модель формирования потенциала предприятия / А. И. Бородин, Л. В. Голощапа // Вестник Самарского аэрокосмического ун-та. – 2013. – № 1(39). – С. 268–276.

3. Евдокимова, Л. О. Методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации / Л. О. Евдокимова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 12. – С. 16–20.
4. Жигунова, О. А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: монография / О. А. Жигунова. – М.: Финансы и кредит, 2010. – 140 с.
5. Карпенко, Е. М. Потенциал производственной системы: методология формирования, экономическая оценка, эффективность использования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е. М. Карпенко; БГЭУ. – Минск, 2010. – 52 с.
6. Керженцев, Ф. А. Развитие методов оценки экономического потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ... к-та экон. наук: 08.00.05 / Ф. А. Керженцев; Самарский гос. эконом. ун-т. – Самара, 2010. – 24 с.
7. Ковалев, В. В. Анализ баланса, или как понимать баланс / В. В. Ковалев; под ред. В. В. Ковалева, В. В. Ковалева. – М.: Проспект, 2008. – 448 с.
8. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 204 с.
9. Куликов, И. С. Повышение эффективности использования экономического потенциала предприятий, производящих хлебобулочные и мучные изделия: автореф. дис. ... к-та экон. наук: 08.00.05 / И. С. Куликов; Московский гос. ун-т пищевых производств. – Москва, 2009. – 24 с.
10. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин [и др.]. – М.: Университетская книга, 2002. – 310 с.
11. Мозоль, А. В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий: экономическая оценка и пути повышения эффективности функционирования: автореф. дис. ... к-та экон. наук: 08.00.05 / А. В. Мозоль; БГЭУ. – Минск, 2005. – 20 с.
12. Мотов, М. А. Проблемы управления экономическим потенциалом предприятия в рыночных условиях / М. А. Мотов // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2011. – № 9. – С. 42 – 44.
13. Продовольственная безопасность: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 535 с.
14. Тимофеева, Ю. В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал / Ю. В. Тимофеева // Экономический анализ. – 2009. – № 1. – С. 3–7.
15. Улезько А. В. Стратегия формирования и тактика использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий / А. В. Улезько [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iomas.vsau.ru/nauka/ag/ule>. – Дата доступа: 11.06.2013.
16. Управление экономическим потенциалом организации / А. П. Романов [и др.]. – Тамбов: Изд. Тамбовского гос. техн. ун-та, 2012. – 88 с.
17. Хворостов, В. А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В. А. Хворостов // Сб. науч. тр. НГТУ. – 2005. – № 3. – С. 1–6.
18. Цымбалюк, С. Н. Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики // С. Н. Цымбалюк // Креативная экономика. – 2011. – № 11. – С. 38.
19. Шпак, А. П. Потенциал конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности Беларуси в условиях формирования ЕЭП / А. П. Шпак, А. В. Пилипук, Т. В. Мицкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь. – 2013. – № 9. – С. 28–35.
20. Kaplan, R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy in to Action / R. S. Kaplan. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены методологические подходы к оценке экономического потенциала организаций с учетом специфики их функционирования и развития на современном этапе. Обоснована оценка структурных элементов экономического потенциала организаций на основе применения интегрального показателя, что позволяет принимать оптимальные управленческие решения исходя из требований рынка.

SUMMARY

The article describes the methodological approaches to assessing the economic potential of organizations specific to their functioning and development at the present stage. Reasonable estimates of the structural elements of the economic potential of organizations through the application of the integral index that allows you to receive optimal management decisions based on market demand.

Поступила 01.04. 2014

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА



Анатолий РАЗИН

*заведующий отделом экономики
Всероссийского научно-исследовательского
института овощеводства Россельхозакадемии,
доктор экономических наук,
кандидат сельскохозяйственных наук*

Светлана МАКРАК

*ведущий научный сотрудник сектора
экономики растениеводства
Института системных исследований
в АПК НАН Беларуси,
кандидат экономических наук*

УДК 631.15:635

Некоторые аспекты развития отрасли овощеводства на современном этапе

Введение

Высокая социальная значимость и экономическая эффективность производства овощей обусловили ускоренное развитие овощеводства в мире. Исследования показывают, что овощная продукция на 15–20% обеспечивает потребность человека в растительном белке, на 50–60% – в углеводах и витаминах, на 60–70% – в минеральных солях и природных антиоксидантах. При этом уровень потребления овощей на душу населения свидетельствует об общем благосостоянии нации: чем выше потребление овощей, тем богаче страна.

В условиях глобализации мировой экономики, а также интеграции в рамках СНГ Республика Беларусь имеет реальную возможность охвата новых сегментов рынка сельскохозяйственной продукции и, в частности, привлечения высокодоходного потребителя (Москва, Санкт-Петербург и др.) качественной овощной продукции, в том числе и органической, за счет неоспоримых конкурентных преимуществ (питательности, экологичности, сохранности, низкой цены и т.д.).

Вместе с тем в настоящее время серьезным и сдерживающим фактором эффективного производства овощей в Республике Беларусь является опережающий рост материально-денежных затрат в овощеводстве в сравнении с валовым сбором, увеличение себестоимости продукции (с 2008 г. по 2012 г. – в 3,5 раза), низкий уровень организационно-технологического развития отрасли.

Основная часть

Практика показывает, что на современном этапе экспортно-ориентированные белорусские продукты питания – молоко, мясо, кондитерские изделия – ценятся за пределами страны благодаря высокому качеству продукции. Данное конкурентное преимущество достигается за счет строгого соблюдения технологии на всех этапах производства и переработки сельскохозяйствен-

ной продукции, экологичности сырья, грамотной маркетинговой стратегии [1]. Именно по этой причине российские специалисты считают, что при производстве овощей в Республике Беларусь следует шире использовать метод органического земледелия (это метод ведения сельского хозяйства, который исключает применение пестицидов, гербицидов, химических удобрений, различных регуляторов роста растений, а также генно-модифицированного посевного материала).

Крупнейшими российскими субъектами рынка органической сельскохозяйственной продукции в 2013 г. был подписан меморандум о создании Национального органического союза. Его целью является содействие развитию органического сельского хозяйства и рынка органической продукции на территории Российской Федерации и формирование условий для выхода отрасли в мировые лидеры органического сельского хозяйства. В Республике Беларусь в 2014 г. планируется принять закон об органическом земледелии, что позволит ускорить процесс развития новой системы, позволяющей производить экологически чистую продукцию, в том числе и овощную, и достойно конкурировать на российском рынке.

Проведенные опросы посетителей супермаркетов крупных российских городов (Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Екатеринбурга, Самары, Ростова-на-Дону и др.) показывают следующее:

83,7% респондентов с доходом до 1000 USD на человека имеют желание и возможность приобретать органические продукты по ценам на 10–20% выше рыночных при наличии государственных гарантий качества;

95,1% населения с уровнем дохода до 1500 USD готовы приобретать сельскохозяйственную продукцию органического земледелия

по ценам на 25–30% выше фактически сложившихся на рынке;

99,5% населения с доходом свыше 1500 USD предпочитают покупать и покупают продукцию органического земледелия;

79,4% респондентов считают, что Республика Беларусь обладает высоким потенциалом для производства продукции органического земледелия, в частности, овощей.

Выходя на новый сегмент внешнего рынка, товаропроизводителю следует учитывать целый ряд факторов, оказывающих непосредственное влияние на его эффективность – емкость рынка, уровень социально-экономического и культурного развития страны, политические и правовые условия, состояние конкурентной среды, географическое положение страны, экологические условия и др. В этой связи российский рынок следует рассматривать как один из ключевых при реализации сельскохозяйственной продукции, в том числе и органической. Вместе с тем на современном этапе для охвата новых сегментов потребителя необходимо: 1) изучение емкости рынка продукции овощеводства в Российской Федерации; 2) анализ современных тенденций развития овощеводства в Республике Беларусь.

За последние 10 лет наблюдается тенденция увеличения мирового производства овощей (с 777 млн т в 2000 г. до 1090,4 млн т в 2011 г.), что свидетельствует о значимой роли отрасли овощеводства в обеспечении населения продуктами питания [2, 3]. По данным ФАО, по валовому сбору и посевным площадям Россия входит в десятку ведущих стран мира – производителей овощей, тогда как по уровню урожайности находится только на 57-м месте. В среднем за 2000–2011 гг. удельный вес валового производства овощей в Российской Федерации составил 1,5% от мирового (см. табл. 1).

Таблица 1. Динамика производства овощей и бахчевых, млн т

| Страны | Годы | | | | |
|-------------|-------|-------|--------|-------|--------|
| | 2000 | 2005 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Мир в целом | 777,0 | 894,0 | 1013,0 | 966,0 | 1090,4 |
| Китай | 356,0 | 443,0 | 523,0 | 473,0 | 565,4 |
| США | 39,4 | 37,0 | 37,3 | 35,3 | 34,7 |
| Россия | 11,4 | 12,1 | 14,8 | 13,3 | 16,3 |
| Франция | 6,4 | 5,9 | 5,3 | 5,1 | 5,8 |
| Германия | 3,9 | 3,6 | 3,7 | 3,3 | 3,6 |

Валовой сбор овощей в Российской Федерации в 2012 г. достиг 14,0 млн т. Наибольший объем продукции овощеводства производится в Приволжском, Центральном, Южном, Северо-

Кавказском и Сибирском федеральных округах, однако по урожайности лидерами являются Северо-Западный, Приволжский, Сибирский и Уральский (см. табл. 2).

Таблица 2. Основные показатели производства овощей по регионам Российской Федерации, 2012 г.

| Федеральные округа | Посевная площадь | | Валовой сбор | | Урожайность, т/га |
|----------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| | тыс. га | к 2011 г., % | тыс. т | к 2011 г., % | |
| Центральный | 145,8 | 98,1 | 2943,7 | 100,2 | 20,2 |
| Северо-Западный | 20,8 | 95,4 | 595,7 | 94,2 | 28,6 |
| Южный | 160,5 | 96,5 | 3167,4 | 101,7 | 19,7 |
| Северо-Кавказский | 99,0 | 101,0 | 1891,2 | 108,9 | 20,0 |
| Приволжский | 129,7 | 97,0 | 3171,7 | 100,7 | 24,5 |
| Уральский | 33,3 | 94,2 | 732,3 | 79,6 | 22,0 |
| Сибирский | 66,9 | 97,4 | 1600,1 | 94,4 | 24,0 |
| Дальневосточный | 25,3 | 99,0 | 433,7 | 100,9 | 17,1 |
| Российская Федерация | 681,2 | 97,0 | 14600 | 99,5 | 21,4 |

Производство овощей открытого и защищенного грунта в хозяйствах всех категорий за период с 2009 г. до 2010 г. увеличилось с 10,3 млн т до 12,1 млн т, а в 2011 г. составило 14,7 млн т. В 2012 г. площади под овощные культуры занимали 681,2 тыс. га, было получено 14,6 млн т овощей с урожайностью 21,4 т/га [3, 4].

Наблюдается ежегодное увеличение средних цен на овощи. Так, средние цены производителей возросли с 452 USD/т в 2005 г. до 840 USD/т в 2010 г. И только в 2012 г. произошло снижение до 669 USD/т (см. табл. 3). В целом за 2000–2012 гг. средняя цена выросла

в 2,7 раза, при этом наибольшие темпы роста цен прослеживаются при реализации томатов и огурцов (более чем в 3 раза).

Установлено, что в Российской Федерации в ближайшие годы приоритет в сфере государственной поддержки будут иметь не крупные производители, а мелкие, занятые производством так называемых «органических овощей». Такие овощи в настоящее время востребованы в мире, и интерес потребителей к ним постоянно увеличивается. С нашей точки зрения, именно на этот сегмент российского рынка продукции овощеводства и нужно ориентироваться белорусским производителям.

Таблица 3. Динамика средних цен производителей овощной продукции в разрезе культур в 2000–2012 гг. (USD/т)

| Наименования | Годы | | | | | |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2000 | 2005 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Томаты (помидоры) | 481 | 925 | 1616 | 1753 | 1468 | 1445 |
| Огурцы | 461 | 963 | 1939 | 1939 | 1685 | 1648 |
| Лук репчатый | 144 | 174 | 206 | 324 | 284 | 174 |
| Капуста | 96 | 193 | 230 | 368 | 339 | 197 |
| Морковь столовая | 143 | 246 | 340 | 377 | 382 | 227 |
| Свекла столовая | 130 | 213 | 274 | 277 | 351 | 200 |
| Среднегодовые цены | 242 | 452 | 733 | 840 | 751 | 649 |

Анализ свидетельствует, что в Республике Беларусь производство овощей в 2012 г. сократилось по сравнению с 2010 г. на 754 тыс. т и составило 1581 тыс. т при урожайности 236 ц/га. Практически во всех регионах республики отмечено снижение валового производства ово-

щей (см. табл. 4), при этом наилучшие показатели их производства в 2012 г. зафиксированы в хозяйствах Минской и Витебской областей – валовой сбор достиг свыше 421 и 303 тыс. т соответственно, однако по урожайности в лидерах находится Гродненская область (287 ц/га).

Таблица 4. Основные показатели производства овощей в хозяйствах всех категорий по регионам Республики Беларусь, 2010–2012 гг.

| Область | Показатели | Годы | | |
|-----------|----------------------|------|------|------|
| | | 2010 | 2011 | 2012 |
| Брестская | Валовой сбор, тыс. т | 477 | 339 | 303 |
| | Урожайность, ц/га | 253 | 260 | 258 |
| Витебская | Валовой сбор, тыс. т | 310 | 240 | 199 |
| | Урожайность, ц/га | 256 | 274 | 246 |

| Область | Показатели | Годы | | |
|---------------------|----------------------|------|------|------|
| | | 2010 | 2011 | 2012 |
| Гомельская | Валовой сбор, тыс. т | 458 | 312 | 268 |
| | Урожайность, ц/га | 230 | 197 | 185 |
| Гродненская | Валовой сбор, тыс. т | 297 | 222 | 213 |
| | Урожайность, ц/га | 260 | 284 | 287 |
| Минская | Валовой сбор, тыс. т | 494 | 487 | 421 |
| | Урожайность, ц/га | 238 | 259 | 240 |
| Могилевская | Валовой сбор, тыс. т | 302 | 214 | 175 |
| | Урожайность, ц/га | 265 | 250 | 230 |
| Республика Беларусь | Валовой сбор, тыс. т | 2335 | 1816 | 1581 |
| | Урожайность, ц/га | 247 | 249 | 236 |

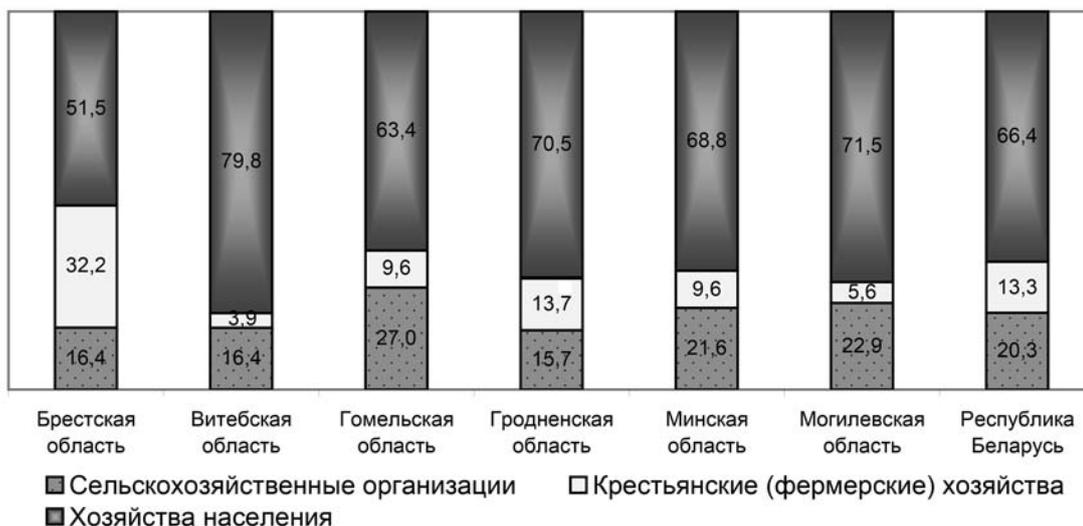
Примечание. Таблица составлена на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [5].

При этом исследования показывают, что в 2012 г. в сельскохозяйственных организациях производилось только 20,3% овощной продукции, в фермерских хозяйствах – 13,3%, в хозяйствах населения – 66,4% (см. рис.).

С целью повышения эффективности отрасли овощеводства в Республике Беларусь принята Государственная комплексная программа развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2011–2015 годы, которая предусматривает увеличение производства овощей в 2015 г. до 537 тыс. т, в том числе овощей открытого грунта – до 422 тыс. т, овощей защищенного грунта – 115 тыс. т [7, 8]. По имеющимся данным, в сельскохозяйственных организациях за 2011–2012 гг. площадь под овощами открытого грунта сократилась на 2433 га при снижении урожайности на 9,4%, при этом пло-

щадь под овощами защищенного грунта и их урожайность выросли соответственно на 725 га и 2,3% (см. табл. 5).

Экспортноориентированное конкурентоспособное производство овощей в Республике Беларусь требует решения приоритетной проблемы снижения материально-денежных затрат. Так, в 2012 г. для получения овощей открытого грунта с 1 га в Российской Федерации было затрачено в среднем 1500–2000 USD в зависимости от региона, овощей защищенного грунта – 2500–3000 USD, а в Республике Беларусь, соответственно по культурам – свыше 2600 USD и 3800 USD. Положительно то, что за 2008–2012 гг. при производстве овощей открытого грунта материально-денежные затраты на 1 га снизились на 4,2%, однако уровень затрат российских производителей еще не достигнут.



Структура производства овощей по категориям хозяйств в Республике Беларусь в 2012 г. (выполнен авторами на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [6])

Таблица 5. Динамика основных показателей производства овощей в сельскохозяйственных организациях Республике Беларусь

| Показатели | Годы | | | 2012 г. к 2008 г., % |
|---|--------|---------|---------|----------------------|
| | 2008 | 2011 | 2012 | |
| <i>Овощи открытого грунта</i> | | | | |
| Площадь посевов, га | 11019 | 9940 | 7507 | 68,1 |
| Материально-денежные затраты в расчете на 1 га, USD | 2800 | 1781 | 2683 | 95,8 |
| Материально-денежные затраты в расчете на 1 га, тыс. руб. | 6159,5 | 13536,7 | 21734,0 | 352,9 |
| Урожайность, ц/га | 217 | 235 | 213 | 98,2 |
| Валовой сбор, тыс. т | 238,6 | 233,4 | 160,0 | 67,1 |
| Себестоимость, USD | 128 | 74 | 122 | 95,3 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 282 | 562 | 990 | 351,1 |
| Рентабельность продаж, % | 24,5 | 48,8 | 7,5 | -16,9 п.п. |
| <i>Овощи защищенного грунта</i> | | | | |
| Площадь посевов, га | 14905 | 17106 | 17832 | 119,6 |
| Материально-денежные затраты в расчете на 1 га, USD | 3804 | 2551 | 3876 | 101,9 |
| Материально-денежные затраты в расчете на 1 га, тыс. руб. | 8368,3 | 19385,9 | 31394,3 | 375,2 |
| Урожайность, ц/га | 39 | 43 | 44 | 112,8 |
| Валовой сбор, тыс. т | 58,1 | 73,6 | 78,5 | 135,0 |
| Себестоимость, USD | 975 | 593 | 881 | 90,3 |
| Себестоимость, тыс. руб. | 2146 | 4508 | 7135 | 332,5 |
| Рентабельность продаж, % | 21,8 | 16,7 | 18,5 | -3,2 п.п. |

Примечание. Составлена на основании данных Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Вместе с тем затраты на производство овощей открытого грунта, принятые к анализу в белорусских рублях, возросли в 3,5 раза и в 2012 г. составили 21734,0 тыс. руб., овощей защищенного грунта – в 3,8 раза (2012 г. – 31394,3 тыс. руб.). Рост затрат связан с повышением цен и тарифов на материальные ресурсы промышленного производства для села (в пересчете на условные единицы отмечено даже снижение затрат), а также с особенностями технологического процесса возделывания овощей.

Овощеводство является одной из наиболее трудоемких отраслей сельского хозяйства. Так, трудовые затраты при возделывании овощных культур в 20–25 раз выше, чем при выращивании зерновых и в 2–2,5 раза выше, чем в картофелеводстве. Вместе с тем в течение последних 5 лет уровень прямых затрат труда при производстве овощей открытого грунта снизился на 10,7% и в 2012 г. составил 353 чел.-ч/га. Для овощей защищенного грунта такое снижение составило 3,2% (2012 г. – 2413 чел.-ч/м²). В 2012 г. уровень материалоемкости овощей открытого грунта составил 466 USD на 1000 USD валовой продукции, защищенного грунта – 534 USD на 1000 USD. Важным направлением повыше-

ния эффективности в овощеводстве является применение комбинированной комплексной механизации производства овощей, которая предусматривает использование машин и механизмов на всех этапах выращивания культур [7]. Материально-технической основой комплексной механизации должна быть система машин, позволяющая внедрять инновационные достижения, облегчать условия труда и повышать его производительность, снижать себестоимость продукции.

Выполненная нами группировка сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь с целью анализа эффективности производства овощей открытого грунта свидетельствует, что в 2012 г. последовательное увеличение материально-денежных затрат в расчете на 1 га посевов (с 340 USD до свыше 4500 USD) по всем группам хозяйств ведет к закономерному увеличению урожайности в 6,8 раза – с 606 ц/га до 4116 ц/га (см. табл. 6). По всем группам хозяйств увеличиваются прямые затраты труда почти в 6,3 раза – с 124,6 2 чел.-ч/га до 782,2 чел.-ч/га. Себестоимость при последовательном увеличении материально-денежных затрат по группам сельхозорганиза-

ций увеличивается в 3,4 раза, цена реализации – в 2,4 раза. При этом материалоемкость на 1000 руб. валовой продукции снижается на 39 USD, рентабельность – на 23,2 п.п. Наименьший уровень себестоимости 1 т овощей открытого грунта (32,8 USD) имеют хозяйства с плодородием пашни 29,4 балла и материально-денежными затратами до 340 USD, однако это позволяет достичь урожайности только 606 ц/га при высоком уровне рентабельности – 32,4%. Наибольший удельный вес (28,6%) в общей совокупности анализируемых хозяйств занимают организации с материально-денежными затратами на 1 га от 341 USD до 1000 USD. В данной группе хозяйств концентрация посевов составляет

17,7 га, плодородие пашни – 30,9 балла, урожайность – 834 ц/га, себестоимость производства 1 т овощей открытого грунта – 83,3 USD, уровень рентабельности реализации овощей – 23,1%.

Материально-денежные затраты на 1 га посевов при последовательном их росте по семи группам увеличиваются в 20,7 раза – с 255 USD до 5274 USD, в том числе расходы на оплату труда – в 40,1 раза, с 44 USD до 1763 USD; семена – в 8,4 раза, со 113 USD до 950 USD; удобрения и средства защиты растений – в 18,1 раза, с 47 USD до 851 USD. Наибольший удельный вес в структуре затрат занимают расходы на оплату труда (до 26,3%), семена (до 20,8%), удобрения и средства защиты растений (до 17,1%).

Таблица 6. Группировка хозяйств по материально-денежным затратам на 1 га посевов овощей открытого грунта, 2012 г.

| Материально-денежные затраты на 1 га, USD | Количество хозяйств | | Балл пашни | Концентрация посевов, га | Выход продукции | | Прямые затраты труда, чел.-ч | | Себестоимость 1 т продукции, USD | Цена реализации 1 т, USD. | Материалоемкость, USD на 1000 USD валовой продукции | Рентабельность реализации, % | | | | | | | |
|---|---|-----------------------------|------------|--------------------------|--------------------|--------------------------------------|------------------------------|--|----------------------------------|---------------------------|---|---------------------------------------|------|--|-----|-----------------------|-----|--|-----|
| | все-го | % | | | на 1 га посевов, ц | на 1 балло-га посевов, кг | на 1 га посевов | на 1 т | | | | | | | | | | | |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | | | | | | |
| до 340 | 25 | 7,1 | 29,4 | 5,5 | 606 | 206,1 | 124,6 | 20,6 | 32,8 | 60,1 | 513 | 32,4 | | | | | | | |
| 341–1000 | 100 | 28,6 | 30,9 | 17,7 | 834 | 269,7 | 97,2 | 11,7 | 83,3 | 133,3 | 446 | 23,1 | | | | | | | |
| 1001–1685 | 65 | 18,6 | 31,9 | 22,6 | 1426 | 446,6 | 218,1 | 15,3 | 93,2 | 137,1 | 468 | 16,9 | | | | | | | |
| 1686–2370 | 52 | 14,9 | 31,7 | 28,3 | 2006 | 633,4 | 354,5 | 17,7 | 100,7 | 153,7 | 392 | 15,7 | | | | | | | |
| 2371–3370 | 50 | 14,3 | 32,0 | 25,1 | 2642 | 825,0 | 341,6 | 12,9 | 100,4 | 127,1 | 441 | –2,5 | | | | | | | |
| 3371–4500 | 31 | 8,9 | 32,3 | 39,8 | 2486 | 769,2 | 501,4 | 20,2 | 152,4 | 154,4 | 649 | –2,9 | | | | | | | |
| Свыше 4500 | 27 | 7,7 | 33,8 | 34,5 | 4106 | 1216,4 | 782,2 | 19,1 | 122,9 | 144,1 | 474 | 9,2 | | | | | | | |
| По совокупности | 350 | 100,0 | 31,7 | 23,6 | 2034 | 642,1 | 339,6 | 16,7 | 112,3 | 142,4 | 465 | 6,3 | | | | | | | |
| В том числе | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Материально-денежные затраты на 1 га, USD | Материально-денежные затраты на 1 га посевов, USD | оплата труда с начислениями | | семена | | удобрения и средства защиты растений | | затраты на содержание основных средств | | работы и услуги | | стоимость ГСМ на технологические цели | | стоимость используемых на технологические цели энергоресурсов (газа, электрической и тепловой энергии) | | прочие прямые затраты | | затраты на организацию производства и управление | |
| | | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % | USD | % |
| А | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
| до 340 | 255 | 44 | 17,4 | 113 | 44,2 | 47 | 18,4 | 7 | 2,9 | 7 | 2,6 | 26 | 10,0 | 2 | 0,6 | 7 | 2,6 | 3 | 1,3 |
| 341–1000 | 697 | 119 | 17,1 | 232 | 33,3 | 152 | 21,7 | 45 | 6,5 | 50 | 7,2 | 57 | 8,1 | 2 | 0,3 | 19 | 2,7 | 22 | 3,1 |
| 1001–1685 | 1347 | 253 | 18,7 | 257 | 19,1 | 312 | 23,2 | 114 | 8,5 | 163 | 12,1 | 122 | 9,1 | 14 | 1,1 | 70 | 5,2 | 42 | 3,1 |
| 1686–2370 | 2087 | 516 | 24,7 | 513 | 24,6 | 399 | 19,1 | 216 | 10,4 | 78 | 3,8 | 120 | 5,7 | 26 | 1,3 | 64 | 3,1 | 155 | 7,4 |
| 2371–3370 | 2704 | 717 | 26,5 | 484 | 17,9 | 427 | 15,8 | 306 | 11,3 | 280 | 10,4 | 200 | 7,4 | 46 | 1,7 | 102 | 3,8 | 142 | 5,2 |
| 3371–4500 | 3864 | 979 | 25,3 | 798 | 20,7 | 546 | 14,1 | 337 | 8,7 | 400 | 10,4 | 302 | 7,8 | 115 | 3,0 | 216 | 5,6 | 171 | 4,4 |
| Свыше 4500 | 5274 | 1763 | 33,4 | 950 | 18,0 | 851 | 16,1 | 220 | 4,2 | 302 | 5,7 | 485 | 9,2 | 156 | 3,0 | 223 | 4,2 | 323 | 6,1 |
| По совокупности | 2346 | 617 | 26,3 | 488 | 20,8 | 402 | 17,1 | 190 | 8,1 | 190 | 8,1 | 186 | 7,9 | 49 | 2,1 | 101 | 4,3 | 123 | 5,2 |

Таблица 7. Группировка хозяйств по материально-денежным затратам на 1 га посевов овощей защищенного грунта, 2012 г.

| Материально-денежные затраты на 1 га, USD | Количество хозяйств | | Балл пашни | Концентрация посевов, га | Выход продукции | | | | Прямые затраты труда, чел.-ч | | Себестоимость 1 т продукции, USD | Цена реализации 1 т, USD | Материалоёмкость, USD на 1000 USD валовой продукции | Рентабельность реализации, % | | | | | |
|---|--|-----------------------------|------------|--------------------------|--------------------|--------------------------------------|-----------------|--|------------------------------|-----------------|----------------------------------|---------------------------------------|---|--|------|-----------------------|------|--|-----|
| | всего | % | | | на 1 га посевов, т | на 1 балло-га посевов, ц | на 1 га посевов | на 1 т | | | | | | | | | | | |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | | | | | | |
| до 11,2 | 6 | 19,4 | 32,3 | 0,8 | 5,8 | 1,8 | 3753 | 648,9 | 317 | 517 | 255 | 64,3 | | | | | | | |
| 11,3–33,7 | 7 | 22,6 | 37,5 | 0,7 | 69,5 | 18,5 | 10425 | 150,1 | 319 | 312 | 265 | –8,2 | | | | | | | |
| 33,8–337,1 | 10 | 32,3 | 35,2 | 8,5 | 466,4 | 132,6 | 23127 | 49,6 | 639 | 972 | 491 | 31,4 | | | | | | | |
| 337,2–449,4 | 5 | 16,1 | 37,6 | 9,0 | 433,2 | 115,1 | 26829 | 61,9 | 911 | 1042 | 664 | 8,7 | | | | | | | |
| Свыше 449,4 | 3 | 9,7 | 28,1 | 12,8 | 495,3 | 176,4 | 27339 | 55,2 | 1039 | 1114 | 755 | 8,4 | | | | | | | |
| По совокупности | 31 | 100,0 | 35,1 | 5,7 | 441,2 | 125,8 | 24110 | 54,6 | 802 | 1021 | 604 | 18,5 | | | | | | | |
| В том числе | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Материально-денежные затраты на 1 га, USD | Материально-денежные затраты на 1 га посевов, тыс. USD | оплата труда с начислениями | | семена | | удобрения и средства защиты растений | | затраты на содержание основных средств | | работы и услуги | | стоимость ГСМ на технологические цели | | стоимость используемых на технологические цели энергоресурсов (газа, электрической и тепловой энергии) | | прочие прямые затраты | | затраты на организацию производства и управление | |
| | | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % | тыс. USD | % |
| А | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
| до 11,2 | 1,8 | 0,9 | 51,4 | 0,2 | 13,5 | 0,3 | 17,6 | 0,01 | 0,1 | 0,02 | 1,4 | 0,2 | 10,8 | 0,02 | 1,4 | 0,0 | 2,7 | 0,02 | 1,4 |
| 11,3–33,7 | 22,2 | 14,4 | 64,9 | 1,5 | 6,9 | 0,6 | 2,9 | 1,1 | 4,9 | 0,6 | 2,7 | 0,4 | 1,8 | 0,8 | 3,4 | 0,8 | 3,4 | 2,0 | 9,2 |
| 33,8–337,1 | 298,2 | 66,3 | 22,2 | 10,3 | 3,4 | 37,9 | 12,7 | 32,2 | 10,8 | 13,6 | 4,6 | 1,5 | 0,5 | 95,5 | 32,0 | 34,6 | 11,6 | 6,4 | 2,1 |
| 337,2–449,4 | 394,6 | 83,1 | 21,1 | 13,5 | 3,4 | 35,2 | 8,9 | 32,0 | 8,1 | 11,3 | 2,9 | 0,9 | 0,2 | 157,7 | 40,0 | 24,3 | 6,2 | 36,5 | 9,2 |
| Свыше 449,4 | 514,8 | 86,2 | 16,7 | 12,5 | 2,4 | 32,7 | 6,3 | 36,8 | 7,2 | 33,6 | 6,5 | 3,9 | 0,8 | 218,5 | 42,4 | 55,4 | 10,8 | 35,3 | 6,8 |
| По совокупности | 353,7 | 71,7 | 20,3 | 11,1 | 3,1 | 34,1 | 9,6 | 31,4 | 8,9 | 16,6 | 4,7 | 1,8 | 0,5 | 132,5 | 37,5 | 34,7 | 9,8 | 19,9 | 5,6 |

В 2012 г. производством овощей защищенного грунта занималось только 31 хозяйство системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, что обусловлено спецификой организации производства – выращиванием свежих овощей в крупногабаритных теплицах, оборудованных специальной техникой (УП «Агрокомбинат «Ждановичи» – Минск, ОАО «Рудаково» – Витебский район, РПУП «Минская овощная фабрика» – Минск, ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» – Брестский район, КСУП «Тепличное» – Гомельский район и др.), или в малогабаритных простейших теплицах и укрытиях, ориентированных на применение ручного труда.

Анализ эффективности производства овощей защищенного грунта, проведенный по данным сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь, свидетельствует, что в 2012 г. последовательное увеличение материально-

денежных затрат в расчете на 1 га посевов по группам ведет к закономерному увеличению урожайности в 85,4 раза – с 5,8 до 495,3 т (см. табл. 7). По группам увеличиваются прямые затраты труда в 7,3 раза – с 3753 чел.-ч/га до 27339 чел.-ч/га. Себестоимость при последовательном увеличении материально-денежных затрат по всем группам хозяйств увеличивается в 3,2 раза, цена реализации – в 2,2 раза. При этом материалоёмкость на 1000 USD валовой продукции увеличивается на 502 USD, рентабельность снижается на 55,9 п.п. Наименьший уровень рентабельности реализации 1 т овощей защищенного грунта (64,3%) имеют хозяйства с плодородием пашни 32,2 балла и материально-денежными затратами до 11,2 тыс. USD/га при низком уровне урожайности (5,8 т/га) и себестоимости 1 т овощей 317 USD.

Наибольший удельный вес (32,3%) в общей совокупности анализируемых хозяйств занимают

организации с материально-денежными затратами на 1 га от 33,8 тыс. USD до 337,1 тыс. USD. В данной группе хозяйств концентрация посевов составила 8,5 га, плодородие пашни – 35,2 балла, урожайность – 466,4 т/га, себестоимость производства 1 т овощей – 639 USD, уровень рентабельности реализации – 31,4%.

Материально-денежные затраты на 1 га посевов при последовательном их росте по трем группам хозяйств увеличиваются в 286 раза – с 1,8 USD до 514,8 USD, в том числе расходы на оплату труда – в 95,8 раза, с 0,9 USD до 86,2 USD; семена – 62,5 раза, с 0,2 USD до 12,5 USD; удобрения и средства защиты растений – 109 раза, с 0,3 USD до 32,7 USD; энерго-

ресурсы – практически в 11 тыс. раз, с 0,02 USD до 218,5 USD. Наибольший удельный вес в структуре затрат занимают расходы на энергоресурсы (до 37,5%) и оплату труда (до 20,3%).

Следовательно, для выхода Республики Беларусь на новый рыночный сегмент требуется использовать высокоурожайные сорта семян, развивать конкурентоспособные хозяйства по производству овощной продукции, в том числе и органической, за счет внедрения инновационных технологий в производство овощей, использования высокопроизводительной ресурсосберегающей техники и оборудования, строительства современных энергосберегающих теплиц и усовершенствованных овощехранилищ.

Заключение

По результатам выполненных исследований можно сделать следующие основные выводы.

1. Конкурентоспособное функционирование овощеводства как приоритетной отрасли сельского хозяйства, основывающейся на развитой материально-технической базе, активном использовании инновационных технологий, положительно характеризует социально-экономическую направленность любого государства. Анализ показывает, что за 1990–2012 гг. мировое производство овощебахчевых культур увеличилось более чем в 2 раза (около 966 млн т), что свидетельствует о высоком значении овощеводства в вопросе обеспечения населения продуктами питания.

2. Одним из стратегических направлений развития овощеводства в Республике Беларусь должно стать органическое земледелие, что позволит выйти на новый сегмент потребительского рынка с высоким уровнем дохода с основной ориентацией на российского потребителя, проживающего в крупных городах России (Москве, Санкт-Петербурге и др.).

3. Производство овощей в Российской Федерации в 2011 г. достигло 14,6 млн т, а удельный вес в мировом производстве овощных культур составил 1,3–1,5%. Однако органическое земледелие – производство овощей на основе экологически чистых материалов – еще не получило должного развития. В 2013 г. был организован Национальный органический союз, целью которого является содействие развитию органического сельского хозяйства.

4. В Республике Беларусь производство овощей в 2012 г. сократилось по сравнению с 2010 г. на 754 тыс. т во всех категориях хозяйств и составило 1581 тыс. т при урожайности 23,6 т/га. Сокращаются посевные площади под овощными культурами и в сельскохозяйственных организациях: за 2011–2012 гг. площадь под овощами открытого грунта сократилась на 2433 га, однако под овощными культурами защищенного грунта выросла на 725 га. Вместе с тем в стране ведется работа по развитию отрасли овощеводства. Так, реализуется Государственная комплексная программа развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2011–2015 годы, а в 2014 г. планируется принятие закона об органическом земледелии.

5. За 2008–2012 гг. затраты на 1 га при производстве овощей открытого грунта возросли в 3,5 раза (в расчете на 1 руб.), овощей защищенного грунта – в 3,8 раза. Рост затрат связан с повышением цен и тарифов на материальные ресурсы промышленного производства для села, а также с особенностями технологического процесса возделывания овощей (высокий уровень затрат на оплату труда, семена, а также на средства защиты растений и минеральные удобрения). Следовательно, конкурентоспособное производство овощей в Республике Беларусь требует решения приоритетной проблемы снижения материально-денежных затрат. Это позволит белорусскому производителю выйти на высокий уровень рентабельности реализации овощной продукции и ускорить развитие нового направления в отрасли овощеводства – органического земледелия.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Гусаков, В. Г. Как обеспечить устойчивость и конкурентоспособность национального АПК / В. Г. Гусаков // Весці Нац. акад. навук Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2013. – № 1. – С. 9–22.
2. Позняк, С. С. Экологическое земледелие: монография / С. С. Позняк, Ч. А. Романовский; под общ. С. С. Позняка. – Минск: МГЭУ им. А. Д. Сахарова, 2009. – 327 с.
3. Разин, А. Ф. Экономическая эффективность производства овощей в Российской Федерации и ее среднесрочная перспектива / А. Ф. Разин // Селекция на адаптивность и создание нового генофонда в современном овощеводстве: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 8 авг. 2013 г. / ГНУ ВНИИ овощеводства Россельхозакадемии, ред. Р. А. Мещерякова. – Москва: ООО «Полиграф-Бизнес», 2013. – С. 269–278.
4. Разин, А. Ф. Особенности развития овощеводства России в связи с вступлением в ВТО / А. Ф. Разин // Горизонты экономики. – 2013. – № 4. – С. 65–67.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions/18.php>. – Дата доступа: 10.11.2013.
6. Регионы Республики Беларусь – социально-экономические показатели 2013: стат. сб. – Минск, 2013. – Т. 1. – С. 348–350.
7. Государственная комплексная программа развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 дек. 2010 г., № 1926 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011, № 5. – 5/33114.
8. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг-2012: в условиях развития процессов глобализации и региональной интеграции / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013. – 211 с.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы тенденции развития отрасли овощеводства в Российской Федерации и Республике Беларусь, проведен системный и комплексный анализ материально-денежных затрат при производстве овощей открытого и защищенного грунта, выявлены направления повышения конкурентоспособности рассматриваемой отрасли.

SUMMARY

The article examines trends of the vegetable growing industry in the Russian Federation and the Republic of Belarus, conducted a systematic and comprehensive analysis of the material and financial costs in the production of vegetables in open ground and in greenhouses, identified ways of increasing the competitiveness of the vegetable growing branch.

Поступила 13.03. 2014

Сергей ОСНОВИН

*доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
кандидат сельскохозяйственных наук*

Мария НАЗАРОВА

*старший преподаватель
кафедры менеджмента и маркетинга*

Виктор ОСНОВИН

*заведующий кафедрой механики материалов
и деталей машин, кандидат технических наук, доцент
(Белорусский государственный аграрный
технический университет)*

УДК 636.085

Условия получения качественных силосованных кормов в горизонтальных хранилищах

Введение

Для получения качественных силосованных кормов в горизонтальных хранилищах необходимо соблюдать технологию выращивания, заготовки и хранения зеленой массы трав, выгрузки корма из хранилищ и доставки его животным. Кроме того, на качество корма оказывают влияние ботанический состав трав и наличие в зеленой массе растительных примесей, фаза вегетации растений, климатические факторы, технологические параметры используемых машин (степень измельчения, способ транспортирования), засоренность почвой, способ и продолжительность

заполнения хранилища, способ и средства уплотнения, герметичность монолита, использование добавок и консервантов.

Силосование зеленой массы трав позволяет:

заготавливать ее в оптимальные сроки с минимальными полевыми потерями и наименьшей зависимостью от погодных условий;

сохранять 90–92% урожая зеленой массы трав;

использовать средства механизации процессов уборки и загрузки кормов в хранилища, их выгрузки и раздачи животным.

Основная часть

Технологический процесс приготовления и хранения кормов из растительного сырья должен включать всю совокупность действий, превращающих обрабатываемое сырье в корм соответствующего вида и качества.

Для приготовления силосованных кормов используют однолетние и многолетние бобовые и злаковые травы в чистом виде, а также их смеси. Влажность сенажа из бобовых трав не должна превышать 45–55%, из злаковых – 40–55%.

Необходимо соблюдение оптимальной влажности зеленой массы. Если ее влажность будет превышать 75%, то потери питательных веществ от «угара» составят 15–20%, а от вы-

текающего сока – примерно 5%. При заготовке силоса скошенные растения необходимо провялить до влажности 60–70% для устранения вытекания сока и снижения потерь питательных веществ.

Силосование растений в свежескошенном виде допускается только в том случае, когда по погодным условиям провести их провяливание невозможно.

Чтобы снизить избыточную влажность зеленой массы, надо провяливать растения до требуемой влажности или добавлять в силосуемую массу измельченные (до частиц длиной 20–30 мм) грубые корма (солому, полосу) в пропорциях, указанных на рисунке 1.

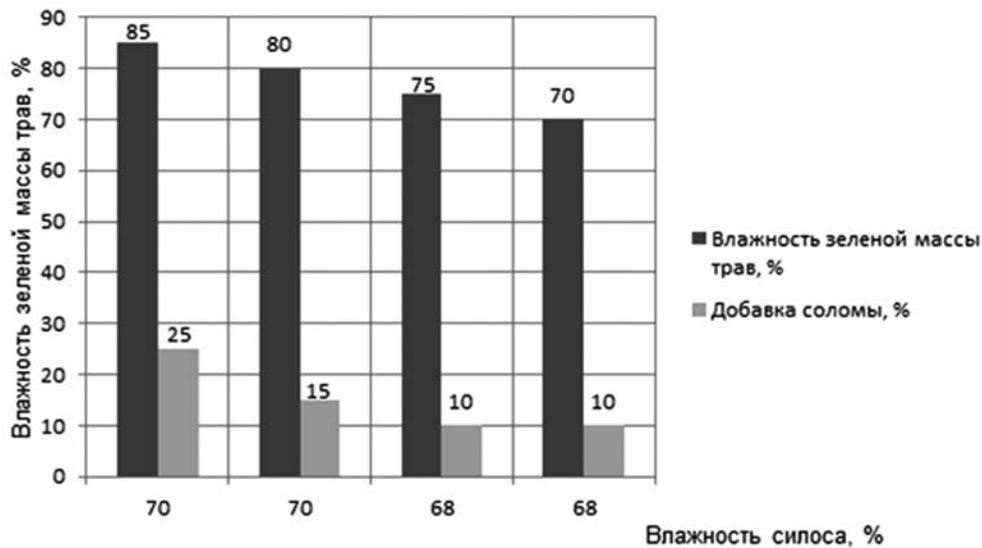


Рис. 1. Доведение силоса до оптимальной влажности при добавке соломы в силосуемую массу, %

При оптимальной влажности микробиологические процессы протекают не так бурно, а потери питательных веществ не превышают 15–20%.

Сущность силосования сводится к накоплению в силосуемой массе органических кислот, главным образом молочной, которые и консервируют корм.

Накопление молочной кислоты происходит за счет действия ферментов растительных клеток, а также деятельности молочно-кислых бактерий, попадающих с воздухом при закладке силоса в основном с кормовым сырьем.

Условия получения качественного силоса следующие: подбор растений для приготовления силоса с необходимым содержанием сахара, температура силосуемой массы – не более 35 °С, влажность массы – не более 75%, изоляция массы от доступа воздуха.

С целью получения качественного силоса необходимо, чтобы растения имели требуемое количество сахара. При измельчении зеленой массы трав частицы покрываются соком, содержащим сахар и создающим благоприятную среду для развития бактерий (если сока выделяется много, то теряется биологически активная масса и происходит ее нетипичное брожение).

Длина частиц силоса при влажности массы:
 60–70% – 5–10 мм;
 70–75% – 20–30 мм;
 75–80% – 50–70 мм;
 85% и выше – 80–100 мм.

Удельная плотность силосной массы в транспортном состоянии в зависимости от вида силоса может ва-

рироваться от 500 до 1000 кг/м³. Данный показатель силосуемой зеленой массы, доставляемой транспортными средствами, составляет 250–300 кг/м³.

Схема технологического процесса приготовления и хранения силоса, приведенная на рисунке 2, предусматривает полный перечень производственных операций по доставке массы, ее выгрузке и укладке в хранилища, хранению готового корма, его выгрузке и доставке к местам подготовки к скармливанию или непосредственно в кормушки животным.



Рис. 2. Схема технологического процесса приготовления и хранения силоса и сенажа

Для приготовления и хранения зеленой массы трав используются траншейные хранилища или силосные ямы. За 2 недели до закладки силоса хранилища подготавливают (освобождают от остатков корма, мусора, земли, ремонтируют и дезинфицируют).

Зеленую массу трав для приготовления силоса высокого качества необходимо быстро загрузить в хранилище (ежедневно укладываемый в траншею слой силосуемой массы должен быть не менее 80 см), тщательно уплотнить и герметизировать. Время загрузки одной секции траншеи высотой 2,5–3,0 м не должно превышать 3–4 дней, а траншей высотой 3,5 м – 5–6 дней, толщина слоя в течение смены – 0,8 м. Малогабаритные заглубленные хранилища должны заполняться, уплотняться и герметизироваться в течение нескольких часов [1, 2, 3]. Эффект самоуплотнения тем выше, чем выше степень измельчения. По данным исследований, плотность силосной массы на глубине более 3 м на 40–60% выше таковой поверхностного метрового слоя.

В последние годы появились кормоуборочные комбайны, способные решать эту технологическую задачу (отечественные «Дон-680», «Дон-750», ПН-400, КСК-100А; зарубежные «John Deere 6750», «John Deere 6850», «John Deere 6950», «Class Jaguar 820», «Class Jaguar 840», «Class Jaguar 860», «New Holland FX28», «New Holland FX38», «New Holland FX58» и др. [4].

Заготовка и укладка зеленой массы в хранилище проводится поточно: зеленую массу, предназначенную для приготовления силоса, доставляют с поля транспортом (автомобилями-самосвалами или тракторами с самосвальными прицепами большой вместимости или с надставными бортами) и разгружают на площадке у торцевой части траншеи (заезд транспортных средств на зеленую массу трав не допускается).

Силосуемую массу разравнивают и уплотняют в течение короткого промежутка времени с помощью тракторов, обеспечивающих удельное давление на поверхность корма 0,04–0,08 МПа. Первые проходы трактор выполняет с небольшой скоростью до 3 км/ч, но по мере уплотнения скорость увеличивается до 6–8 км/ч (массу влажностью ниже 75% необходимо дополнительно уплотнять в течение 3–4 ч после окончания доставки). При повышении температуры силосуемой массы выше 37 °С время уплотнения увеличивают.

Зеленую массу трав избыточной влажности (свыше 75%) при закладке в траншею уплотняют лишь в процессе укладки. Нагрузка на

трактор класса 3 т не должна превышать 120–150 т/сут., класса 5 т – 180–200 т/сут.

В зависимости от силосуемых растений и влажности силосуемого сырья его плотность составляет: для кукурузы молочно-восковой спелости, однолетних и многолетних свежескошенных и провяленных трав – 600–700 кг/м³; кукурузы восковой спелости с початками – 750–800 кг/м³.

Для снижения потерь и повышения качества силоса используются следующие консерванты:

- муравьиная кислота – 5 л/т;
- пропионовая кислота – 5 л/т;
- уксусная кислота – 5 л/т;
- смеси вышеуказанных кислот – 5 л/т;
- смесь формалина с органическими и минеральными кислотами – 5 л/т;
- пиросульфит натрия – 5 кг/т и др.

При формировании поверхности силосной массы в траншее (для обеспечения отвода ливневых вод) необходимо придать верхнему слою куполообразную форму с превышением массы уложенной в средней части траншеи над ее краями на 0,6–1,1 м (с уклоном 1 : 8–1 : 10) и сразу закрыть ее полиэтиленовой пленкой на 1,5–2,0 м больше длины и ширины укрываемой поверхности. Края пленки вдоль стен и днищ прижимают к корму и стенам деревянными брусками и присыпают слоем земли (5–8 см) или прижимают пленку сверху тюками соломы или отработанными покрышками (см. рис. 3). Для предотвращения повреждения грызунами на пленку следует насыпать небольшой слой извести (пушонки).

При силосовании общее количество сока может составлять до 15% объема силосуемой массы. Для отвода и сбора сока уклон днищ силосных траншей и разгрузочных площадок должен составлять не менее 0,01 в сторону размещения сокосборников.

После усадки (угара) и вытекания сока в процессе силосования плотность силоса в траншее увеличивается на 12–15%.

Через 3–4 недели после закладки силос готов к употреблению. В это время проводят анализ качества силоса. В хорошем силосе при pH 3,7–4,5 должно содержаться до 1,5% свободных кислот (в основном молочной, меньше – уксусной) и по своим питательным свойствам он должен соответствовать нормативным требованиям.

Выгрузка силоса из траншей должна осуществляться путем вертикальной отрезки слоя корма без разрыхления монолита для исключения потерь его питательности за счет вторичной ферментации.



Рис. 3. Укрытие силосной траншеи покрышками

Толщина ежедневно выгружаемого по всей высоте и ширине траншеи слоя силоса должна быть не менее 0,25–0,30 м.

Сущность метода приготовления сенажа из трав состоит в том, что при снижении влажности растений до 45–55% вода в корме становится недоступной для большинства бактерий, вызывающих его порчу. В растительной массе, даже при хорошем ее уплотнении, остается воздух, кислород которого быстро (в течение 4–5 часов) расходуется на дыхание растительных клеток. Образующийся при этом углекислый газ заполняет все свободное пространство между частицами корма и ограничивает развитие окислительных процессов. В такой среде не могут развиваться и плесени.

Степень измельчения растений для приготовления сенажа не должна превышать 30 мм, что обеспечивает достаточное уплотнение массы при ее закладке в хранилища и температуру массы при хранении – 35 °С.

Герметизация массы в хранилище должна производиться сразу после окончания ее загрузки и уплотнения.

Для приготовления и хранения сенажа должны использоваться хранилища траншейного типа. Чтобы ускорить заполнение траншей, провяленную массу перестилают свежескошенной травой, распределяя ее тонким слоем, причем свежескошенная трава не должна занимать более 1/5 общего объема траншеи. Для этого можно использовать свежескошенные бобово-злаковые смеси, поскольку чистый клевер без провяливания консервируется плохо. Слой свежескошенной массы (20–30 см) укладывают поверху после укладки провяленной массы.

При укладке верхнего слоя массы ему придают уклоны к стенам траншей с превышением слоя массы в средней части траншеи над ее краями на 0,6–1,1 м (с уклоном 1 : 8–1 : 10) для обеспечения отвода ливневых вод.

Уплотнение сенажной массы в траншее проводят в течение всего периода загрузки последней. Качество трамбовки контролируют по температуре массы. При повышении температуры более 37 °С интенсивность трамбовки увеличивают.

Когда траншея заполнена, утрамбованную и выровненную по поверхностям сенажную массу герметизируют.

После закладки сенажная масса в течение 10–15 дней дает естественную усадку (угар) на 10–12%, плотность ее в траншее увеличивается и составляет 450–550 кг/м³ в зависимости от вида сырья.

При заготовке кормов необходимо предусматривать механизацию производственных процессов. Выбор машин и оборудования осуществляется в соответствии с техническими характеристиками с учетом технологических и технико-экономических показателей (качества выполнения технологического процесса, удельной энергоемкости, металлоемкости, эксплуатационных расходов и т.п.) [5, 6].

Производительность комплектов оборудования и отдельных машин выбирается в зависимости от количества заготавливаемых кормов, технологии их приготовления, вместимости хранилищ, требуемых темпов их загрузки (с учетом наиболее эффективного использования применяемых средств механизации и автоматизации), коэффициентов готовности и использования сменного и эксплуата-

ционного времени. Производительность оборудования для выгрузки кормов из хранилищ определяется исходя из суточной потребности в кормах (фермы или группы ферм), количества и продолжительности кормлений животных.

Тип и количество хранилищ, их вместимость и размеры устанавливаются в зависимости от потребности фермы (комплекса) в корме, сроков заготовки кормов, габаритов механизмов для загрузки и выгрузки корма, сроков хранения кормов до их реализации.

Вместимости хранилищ для силоса и сенажа приведены в таблице 1.

Таблица 1. Вместимость хранилищ (траншей всех типов) для силоса и сенажа

| Содержимое | Вместимость, т |
|------------|--|
| Силос | 250, 500, 750, 1000, 1500, 2000, 3000, 4000, 4500, 6000, 8000, 9000, 12000 |
| Сенаж | 165, 330, 500, 660, 1000, 1300, 2600, 3000, 4000, 5300, 6000 |

На площадках с высоким уровнем стояния грунтовых вод (менее 3 м от поверхности земли) следует устраивать траншеи наземного типа.

При устройстве нескольких траншей для хранения силоса и сенажа их необходимо блокировать:

проездные траншеи – продольными сторонами;

тупиковые траншеи – как продольными, так и торцовыми сторонами.

Размеры хранилищ для силоса и сенажа приведены в таблице 2.

Таблица 2. Размеры траншей для силоса и сенажа

| Траншеи для силоса и сенажа | Размеры, м | | |
|---------------------------------|---------------|-------------|---------------|
| | ширина по дну | длина | высота стен |
| Наземные | от 6 до 18 | от 9 до 63 | от 3,0 до 3,5 |
| Полузаглубленные и заглубленные | от 6 до 18 | от 12 до 63 | не менее 3,6 |

Примечание. Вышеприведенные размеры относятся к одиночным хранилищам.

Выводы

Основную часть кормов для сельскохозяйственных животных составляют качественные силосованные корма, заготовленные в горизонтальных хранилищах. Но для

Хранилища кормов следует размещать с наветренной стороны по отношению к жилой застройке и животноводческим зданиям и с подветренной стороны по отношению к навозохранилищам, компостным площадкам и складам дезинфекционных средств.

Строительные конструкции хранилищ кормов должны быть прочными, долговечными, достаточно огнестойкими и экономичными. Они также обязаны быть устойчивыми к воздействию кормов, моющих и дезинфицирующих средств, не выделять вредных веществ, а антикоррозийные покрытия и обработка – безвредными для животных и кормов.

Несущие и ограждающие конструкции рассчитываются на восприятие нагрузок от кормов, снега, ветра, трамбующих механизмов и транспортных средств.

Наклон стен в зависимости от вида грунта следует принимать:

глина и суглинок – 1,1–1: 5;
супесь, песок влажный – 1: 5–1: 3;
песок сухой – 1,2–1: 1,3.

Внутренние поверхности стен траншей должны быть гладкими, без выступов, углублений и щелей, препятствующих осадке силосной или сенажной массы.

Поверхности стен и днищ траншей должны быть стойкими или защищаться покрытиями против воздействия на них молочной (до 2,5%) и масляной (до 0,5%) кислот и водородного показателя pH 3,7–4,8.

Днища в наземных траншеях устраиваются на 15–20 см выше проектных отметок поверхности земли. Для сопряжения днищ с поверхностью земли делаются наружные пандусы.

Для бетонных и железобетонных конструкций стен и днищ хранилищ силоса следует применять бетон класса не ниже В 25, марки по морозостойкости F 200, марки по водонепроницаемости W 6.

В стенах и днищах хранилищ для силоса и сенажа не допускается образования трещин. Внутренние поверхности стен в зависимости от степени агрессивного воздействия силосного сока должны иметь защитные покрытия в соответствии со СНиП 3.04.03–85. При этом указанные покрытия должны быть безвредными для животных и кормов.

того чтобы получить такие корма, необходимо соблюдать технологические требования при их заготовке, хранении, выгрузке и раздаче животным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гячев, Л. В. Основы теории бункеров / Л. В. Гячев. – Новосибирск: Издат-во Новосибирского ун-та, 1992. – 309 с.
2. Карпенко, В. Д. Получение измельченного силоса высокого качества / В. Д. Карпенко // Кормопроизводство. – 2000. – № 11. – С. 29–31.
3. Гуриненко, Л. А. Повышение равномерности уплотнения суточного слоя силоса в траншее / Л. А. Гуриненко // Научная молодежь – агропромышленному комплексу. – зерноград, 2003. – С. 112–116.
4. Заготовка кормов зарубежными машинами / А. В. Клочков [и др.]. – Горки, 2001. – 201 с.
5. Современные механизированные технологии заготовки кормов из трав и перспективы их развития / И. М. Лабозкий [и др.] // Научно-технический прогресс в сельскохозяйственном производстве: материалы междунар. научно-практ. конф. (Минск, 19–20 октября 2010 г.): в 2 т. – Минск: РУП «НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства», 2010. – Т. 2. – С. 8–13.
6. Особов, В. И. Современные технологии и комплексы машин для заготовки кормов / В. И. Особов // Техника и оборудование для села. – 2005. – № 3. – С. 12–14.

РЕЗЮМЕ

Условия получения качественного силоса следующие: подбор растений для приготовления силоса с необходимым содержанием сахара; температура силосуемой массы – не более 35 °С, влажность массы – не более 75%, изоляции массы от доступа воздуха.

SUMMARY

Conditions for obtaining high-quality silage following: selection of plants for the preparation of silage with the necessary content of sugar; temperature weight silos not exceeding 35 °C; mass of the humidity should not exceed 75%; isolation from the mass of air.

Поступила 06.05. 2014



Виктор СУШКО

*доцент Гродненского государственного
 университета им. Янки Купалы,
 кандидат экономических наук*

УДК 338.434.4

Развитие маркетинговых стратегий мясных транснациональных корпораций

За период с 1981 г. по 2011 г. производство мяса в мире под воздействием роста спроса увеличилось с 139,4 млн т до 298,9 млн т (в 2,14 раза), а мировой экспорт мяса возрос с 10,4 млн т до 42,0 млн т (в 4,1раза) [1]. При этом основная часть экспорта пришлась на мясо птицы (39,4%), свинину (33,3%) и говядину (23%). Характерной особенностью развития мировой торговли мясом за последние 30 лет является постепенное увеличение в структуре продаж доли мяса птицы и свинины за счет снижения доли говядины. Крупнейшими странами-экспортерами мяса являются США (7 млн т), Бразилия (6 млн т), Германия (3,4 млн т), Нидерланды (3 млн т), Дания (1,8 млн т). Крупнейшими странами-импортерами мяса являются Япония (3 млн т), Германия (2,5 млн т), Великобритания (2,3 млн т), Гонконг (2,2 млн т), Россия (2 млн т). Наличие значительных объемов импорта мяса в Германии при достаточности собственного производства и больших объемах экспорта обусловлено тем, что сформировался единый продовольственный рынок стран ЕС, в рамках которого мясная продукция свободно перемещается между странами.

Крупнейшими мясными компаниями мира являются «JBS S.A.» (Бразилия), «BRF-Brasil Foods» (Бразилия), «Tyson Foods» (США), «Marfrig Group» (Бразилия), «Smithfield Foods» (базируется в США, но приобретена в 2013 г. китайской компанией «Shuanghui»), «Danish Crown Group» (Дания), «Westfleisch» (Германия), «Groupe Doux» (Франция). При этом абсолютными лидерами мирового рынка мясной продукции являются «JBS S.A.» и «Tyson Foods» (см. табл. 1).

Таблица 1. Основные экономические показатели крупнейших мясных ТНК за 2012 г.

| Компании | Объем переработки мяса, млн т* | Объем продаж, млрд USD |
|----------------------|--------------------------------|------------------------|
| «JBS S.A.» | 10,4 | 38,11 |
| «Tyson Foods» | 9,0 | 33,28 |
| «BRF-Brasil Foods» | 4,8 | 14,26 |
| «Danish Crown Group» | 2,95 | 9,92 |

Примечание. *По расчетам автора.
 Источники: [2, 3, 4, 5].

«JBS S.A.» является самой крупной мясной ТНК в мире. Она базируется в Бразилии. Основные направления бизнеса компании включают в себя: производство и переработку говядины, свинины, баранины, птицы, молочной продукции. Кроме того, «JBS S.A.» занимается производством и маркетингом изделий из кожи, выпуском биодизельного топлива, консервных банок,

химических продуктов растительных масел, электрической энергии. Переработанная мясная продукция включает в себя мясные консервы, вяленое мясо говядины, замороженную говядину, практически готовую к употреблению мясную продукцию. Компания владеет сетью фирменных магазинов по продаже как собственной продукции, так и компаний-партнеров. Объем продаж мяса «JBS S.A.» (без учета мяса птицы) в 2011 г. составил на внутреннем рынке 6,64 млн т, а на внешних рынках – 2,06 млн т.

Одним из факторов успешного и быстрого развития «JBS S.A.» в 2000-х годах стало широкое использования стратегии поглощения крупных мясоперерабатывающих предприятий на интересующих рынках как в Бразилии, так и на внешних рынках. Свою стратегию интернационализации «JBS S.A.» начала в 2005 г. с приобретением «Swift» Аргентины. В 2007 г. компания завладела одной из крупнейших в мире корпораций по производству говядины «Swift & Company» (США) и стала третьим по величине производителем и переработчиком говядины в США.

В 2009 г. «JBS S.A.» приобрела третьего по величине производителя говядины в Бразилии «Grupo Bertin», что значительно укрепило лидирующие позиции «JBS S.A.» в производстве этого мяса в мире, а также позволило выйти на рынок молочных продуктов и биодизеля. Практически одновременно с данной сделкой «JBS S.A.» расширила и диверсифицировала предложение мясной продукции на рынок за счет покупки обанкротившегося крупного производителя мяса птицы в США компании «Pilgrim's Pride», которая имела к тому же 3 птицефабрики в Мексике. Объем продаж «Pilgrim's Pride» в 2012 г. составил 8,1 млрд USD, а численность персонала – 38 тыс. чел.

Высшим органом управления «JBS S.A.» является общее собрание акционеров, которое избирает Совет директоров, состоящий из четырех комитетов: комитета по устойчивому развитию, ревизионного комитета, комитета финансов и управления рисками, комитета по управлению персоналом (см. рис. 1). Правление компании состоит из генерального директора, директора по операциям, финансового директора, директора по связям с общественностью, руководителя юридической службы. Производственное и коммерческое направление корпорации «JBS S.A.» представлено 3-мя основными дочерними компаниями – «Mercosul», «JBS Foods», «JBS USA».

«Mercosul» включает в себя производство и переработку говядины в Бразилии, Аргенти-

не, Парагвае, Уругвае. За счет приобретения компании «Grupo Zenda» компания «Mercosul» значительно расширила свои мощности по производству кожи. В Бразилии компания имеет мощности по производству биодизельного топлива, коллагена, гигиенических изделий.

«JBS Foods» включает в себя производство мяса птицы, свинины и продукты глубокой переработки мяса птицы и свинины, а также широкую сеть распределительных центров.

«JBS USA» контролирует деятельность группы в Соединенных Штатах, Австралии, Канаде, Мексике и Пуэрто-Рико. Подразделение имеет в США и Австралии откормочные площадки КРС, а также производственные мощности по переработке говядины и свиней, птицефабрики, кожевенный завод. В Канаде – откормочную площадку и перерабатывающее предприятие.

«JBS S.A.» работает на всех континентах. Дочерние предприятия «JBS S.A.» расположены в следующих странах: США – 1 производитель кожи, 8 предприятий по убою крупного рогатого скота, 3 предприятия по убою свиней, 1 предприятие по убою овец, 1 предприятие по переработке говядины и свинины, 1 предприятие по содержанию КРС, 29 птицефабрик, 31 дистрибьюторский центр; Бразилии – 35 предприятий по убою КРС, 1 мясоконсервный завод, 1 предприятие по производству растениеводческой продукции, 2 предприятия по содержанию КРС, 7 молочных заводов, 23 кожевенных завода, 1 предприятие по производству биодизеля, 16 дистрибьюторских центров, 1 предприятие по производству коллагена; Австралии – 10 предприятий по убою КРС, 5 – по содержанию КРС, а также 5 дистрибьюторских центров; Аргентине – 6 предприятий по убою скота и 2 – по производству банок для консервных заводов; Чили – 1 коммерческий офис; Китае – 1 промышленное предприятие по производству кожи и 2 коммерческих офиса; Южной Корее и Японии – по 1 коммерческому офису; Италии – 3 предприятия по переработке говядины и 2 кожевенных предприятия; Египте – 1 коммерческий офис; Мексике – 3 предприятия по производству птицы [3]. Численность персонала корпорации составляет 135 тыс. чел., в том числе 59 тыс. чел. работает на предприятиях в США, 59 тыс. чел. – в Бразилии, 8 тыс. чел. – в Австралии, 5 тыс. чел. – в Мексике, 2 тыс. чел. – в Аргентине. В основном персонал занят на производстве говядины (65 тыс. чел.) и птицы (45 тыс. чел.). Компания имеет более 280 предприятий по всему миру. Географическая и продуктовая диверсификация позволяет снижать риски в продовольственном секторе компании. «JBS S.A.» является крупнейшим

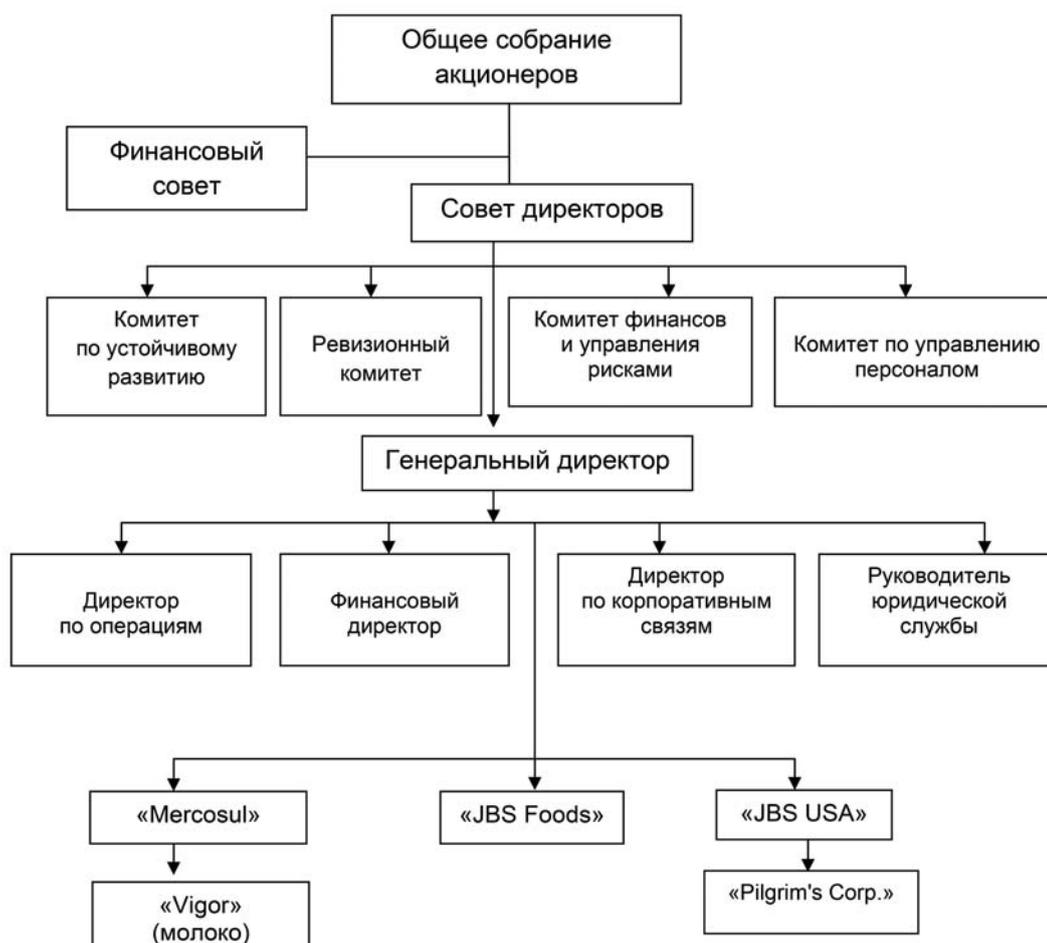


Рис. 1. Организационная структура «JBS S.A.» [2]

бразильским экспортером кожи, а также одним из мировых лидеров в производстве коллагена.

В последние годы «JBS S.A.» демонстрирует большие темпы прироста своего бизнеса. Так, объем продаж в целом по компании увеличился с 2010 г. по 2012 г. на 26% (см. табл. 2). Основными факторами роста явились как увеличение производства на действующих предприятиях, так и сделки по поглощению более слабых компаний. При этом основным драйвером роста явился американский дивизион «JBS USA» по говядине. Необходимо отметить, что поглощаемые североамериканские ком-

пании, несмотря на их крупные размеры, оказались действительно низкоэффективными, хотя и с хорошим потенциалом роста. Высокие амбиции и стратегические устремления по захвату лидирующих позиций на североамериканском рынке покрывались за счет самой прибыльной структуры компании – бразильского подразделения «JBS Mercosul». Североамериканские подразделения «JBS USA» (особенно производство и переработка говядины) требуют немедленного внедрения инновационных методов в управление и производство для повышения эффективности.

Таблица 2. Динамика развития компании «JBS S.A.»

| Показатели | Ед. изм. | Годы | | 2012 г. к 2010 г., % |
|----------------------------------|----------|-------|-------|----------------------|
| | | 2010 | 2012 | |
| Объем продаж, всего | млн USD | 30254 | 38106 | 126,0 |
| Объем продаж «JBS Mercosul» | млн USD | 7354 | 9006 | 122,5 |
| Объем продаж «JBS USA», говядина | млн USD | 13100 | 17478 | 133,4 |
| Объем продаж «JBS USA», свинина | млн USD | 2900 | 3501 | 120,7 |
| Объем продаж «JBS USA», птица | млн USD | 6900 | 8121 | 117,7 |

Продолжение табл. 2

| Показатели | Ед. изм. | Годы | | 2012 г. к 2010 г., % |
|-----------------------------|-----------|------|------|----------------------|
| | | 2010 | 2012 | |
| Прибыль, всего | млн USD | 2136 | 2050 | 96,0 |
| Прибыль «JBS Mercosul» | млн USD | 713 | 1235 | 173,2 |
| Прибыль «JBS USA», говядина | млн USD | 664 | 224 | 33,7 |
| Прибыль «JBS USA», свинина | млн USD | 277 | 188 | 67,9 |
| Прибыль «JBS USA», птица | млн USD | 482 | 403 | 83,6 |
| Численность персонала | тыс. чел. | 128 | 135 | 105,5 |

Примечание. Источник [2].

Основная доля выручки в целом по «JBS S.A.» приходится на говядину – 64%, мясо птицы – 20%, свинину – 10%, прочие виды продукции – 6%. В структуре прибыли направление бизнеса, связанное с говядиной, также занимает основную часть – 72%, далее располагается свинина – 15%, птица – 6% и на прочие виды деятельности приходится 7% прибыли. Несмотря на то, что компания является одним из крупнейших производителей мясной продукции в мире, практически весь ее бизнес сосредоточен на американском рынке. Так, 73% продаж приходится на США и Австралию, 24% – на Южную Америку и только 3% – на прочие регионы. Прибыль же на 51% формируется за счет продаж в Южной Америке и 49% – в США и Австралии. Очевидно, что имея такой мощный бизнес в Северной и Южной Америке и огромный потенциал роста, компания в ближайшей перспективе начнет выход и на другие международные продовольственные рынки. Следует ожидать расширения присутствия «JBS S.A.» в государствах Евросоюза, Китае и иных странах Восточной Азии, а также открытия региональных коммерческих центров в СНГ и Индии.

«JBS S.A.» работает на рынке молочной продукции через свою дочернюю компанию «Vigor». Молочные подразделения «Vigor» работают только в Бразилии, где она является одним из лидеров рынка, занимая 4-е место по объему переработки молока в стране. Молочный бизнес концентрируется на производстве продукции с высокой добавленной стоимостью. Молочное подразделение корпорации включает в себя 7 производственных предприятий, которые реализуют продукцию с высокой добавленной стоимостью – йогурты, сыры, маргарин и др. Благодаря полученному ранее опыту работы на международных рынках мясной продукции и кожи, «JBS S.A.» сейчас может его использовать для продаж молочной продукции на мировом рынке. Корпорация поставляет на иностранные рынки (ЕС, Египет, Ангола, Россия) преимущественно сливки, сыры и творог.

Безопасность продуктов питания подтверждается наличием сертификатов ISO 9001, а также HACCP.

«JBS S.A.» является крупнейшим экспортером бразильской кожи и имеет 10 промышленных предприятий, расположенных в Бразилии и за рубежом (Китай). Она производит полуфабрикаты и готовые изделия из кожи для обуви, автомобилей, мебели и прочих отраслей промышленности. Корпорация имеет международную сертификацию авторитетной британской организации «SATRA Technology Centre», которая подтверждает качество кожи. Кроме того предприятия имеют сертификат ISO 9001:2000.

«JBS S.A.» гарантирует устойчивое развитие своего бизнеса на основе 4-х факторов: люди, финансовая структура, поиск путей снижения себестоимости продукции, управление риском. Цель этой стратегии состоит в том, чтобы поддержать рост и лидерство в пищевой промышленности, развить международный рынок и гарантировать создание ценности для акционеров. Ключевыми факторами производственной деятельности «JBS S.A.» являются постоянное повышение эффективности последней, инвестиции в информационные технологии и профессиональная квалификация работников.

Присутствие в нескольких странах позволяет более гибко реагировать на различные требования клиентов. Компания предусматривает выход на новые рынки, где снижаются коммерческие или санитарные барьеры для входа. Компания планирует расширить традиционные рынки сбыта за счет роста распределительной сети и региональных коммерческих центров в Бразилии и в других странах, что позволит усилить контроль за продажами собственных товаров на внешних рынках и повысить уровень удовлетворения потребностей клиентов, а также больше продавать продукции с высокой добавленной стоимостью.

Усилению позиций «JBS S.A.» способствует использование инноваций и совершенствование процесса производства и самого товара.

Примерами этому являются используемые технологии по промышленному производству говядины и ее полной переработке, включая производство кожи и других готовых изделий, а также глубокая переработка зерна и производство биодизеля. Это позволяет смягчить риски, связанные с изменением потребительских предпочтений, санитарных норм и прочие риски. Корпорация маркирует свои продукты хорошо признанными марками на внутреннем и внешнем рынках.

Мясная ТНК «BRF-Brasil Foods» была создана в 2009 г. путем слияния компаний «Perdigão» и «Sadia», которое завершилось в 2012 г. Компания работает в мясном сегменте (мясо птицы, говядина, свинина), специализируется на переработке мяса, производстве молочной продукции, маргарина, пиццы и замороженных овощей. «BRF» управляет 50-ю заводами, рассредоточенными по всей территории Бразилии, и имеет развитую собственную распределительную сеть, которая через 33 центра распределения поставляет продукты потребителям на 98% территории страны. Из 50-ти предприятий 13 приходится на молочную отрасль.

«BRF» присутствует в более чем 110-ти странах. Компания имеет 60 промышленных заводов в Бразилии и 4 – в других государствах, 36 центров распределения и 24 офиса. Численность персонала компании составляет 113 тыс. чел. За рубежом компания имеет 9 предприятий в Аргентине и 2 – в Европе (Великобритании и Голландии) и 19 коммерческих офисов, расположенных на 5-ти континентах для обеспечения продаж в 120-ти странах мира. В 2013 г. завершено строительство завода в Абу-Даби (ОАЭ). Создано также совместное предприятие по сбыту мясной продукции в Китае с одной из гонконгских компаний. Зарубежные продажи обеспечили 40,8% чистой прибыли в 2012 г.

Корпоративное управление включает общее собрание акционеров, совет директоров, финансовый совет, правление, состоящее из генерального директора, вице-президентов по финансам и планированию, вице-президентов по дивизиону «Бразилия» и дивизиону «Внешний рынок», а также из прочих руководителей функциональных подразделений, исполнительных директоров дочерних предприятий (см. рис. 2).

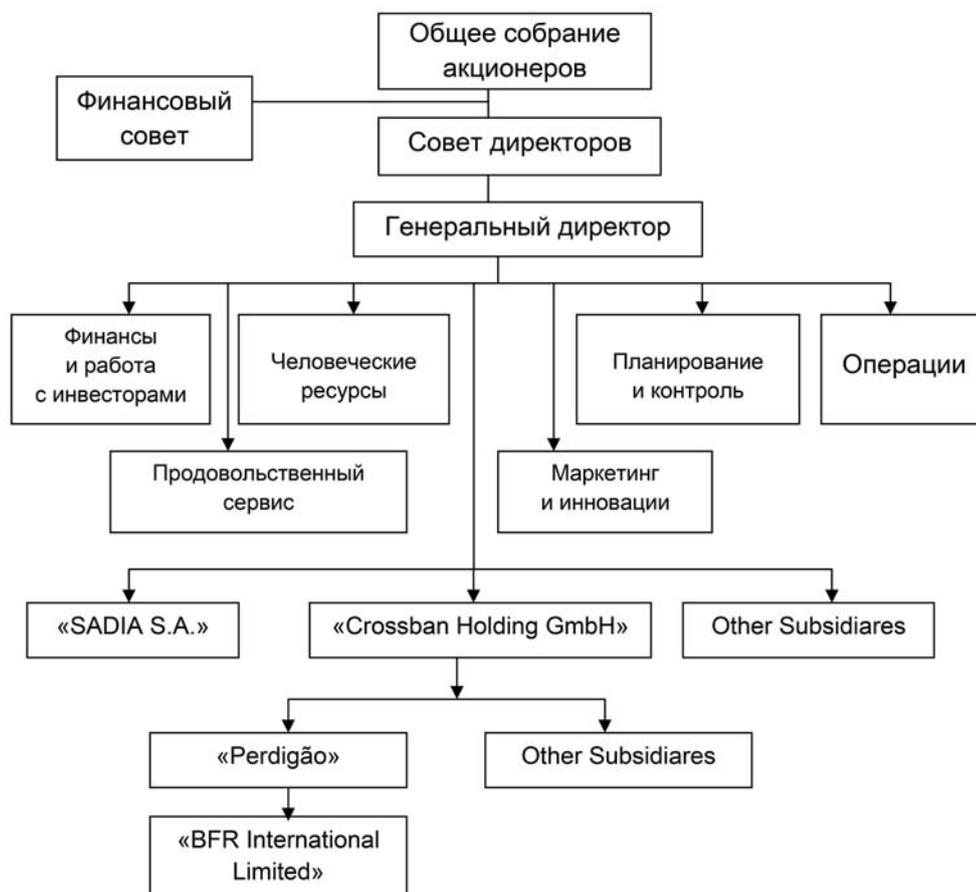


Рис. 2. Организационная структура «BRF-Brasil Foods» [3]

За период с 2007 г. по 2012 гг. объем продаж «BRF-Brasil Foods» увеличился в 3,6 раза, в том числе на внутреннем рынке в 3,5 раза и на внешних рынках в 3,6 раза (см. табл. 3). Прибыль корпорации росла более низкими темпами и увеличилась за рассматриваемый

период в 2,5 раза. Иными словами, инвестирование средств в новые проекты на ранних стадиях развития были менее эффективным, нежели уже хорошо отработанные проекты. Значительно выросла производительность труда в компании.

Таблица 3. Динамика развития компании «BRF-Brasil Foods»

| Показатели | Ед. изм. | Годы | | 2012 г. к 2007 г., % |
|----------------------------------|----------|-------|--------|----------------------|
| | | 2007 | 2012 | |
| Объем продаж, всего | млн USD | 3995 | 14259 | 356,9 |
| Объем продаж на внутреннем рынке | млн USD | 2354 | 8334 | 354,0 |
| Объем продаж на внешнем рынке | млн USD | 1641 | 5925 | 361,1 |
| Прибыль | млн USD | 164 | 407 | 248,2 |
| Рыночная стоимость | млн USD | 4197 | 18405 | 438,5 |
| Численность персонала | чел. | 44752 | 113560 | 253,8 |

Примечание. Собственная разработка автора по данным годовых отчетов корпорации «BRF-Brasil Foods» [3].

Наибольшие темпы прироста «BRF-Brasil Foods» (см. табл. 4) на внутреннем рынке за период с 2007 г. по 2012 г. демонстрировали продажи свинины и говядины (рост в 13,8 раза), продукция глубокой переработки имела более низкие темпы роста (рост в 3,3 раза). Очевидно, что более быстрый рост продаж мяса говядины и свинины в сравнении с переработанной продукцией обусловлен двумя причинами: 1) более низ-

кой изначальной базой сравнения (есть куда расти); 2) нарастить продажи более дешевой и полезной продукции легче, нежели дорогой мясной продукции глубокой переработки. На внешнем рынке основная часть продаж приходится на мясо птицы (65%), которые имеют и самые высокие темпы роста (почти в 4 раза). В целом по «BRF-Brasil Foods» удельный вес продаж мяса птицы в выручке возрос с 27% до 31%.

Таблица 4. Динамика объема и структуры продаж компании «BRF-Brasil Foods»

| Показатели | Ед. изм. | Годы | | 2012 г. к 2010 г., % |
|-----------------------------------|----------|------|-------|----------------------|
| | | 2007 | 2012 | |
| <i>Внутренний рынок</i> | | | | |
| Птица | млн USD | 110 | 675 | 611 |
| Свинина и говядина | млн USD | 33 | 455 | 1384 |
| Переработка мяса | млн USD | 1457 | 4731 | 325 |
| Прочая продажа | млн USD | 201 | 447 | 222 |
| Итого, продажа | млн USD | 1927 | 6309 | 327 |
| <i>Внешний рынок</i> | | | | |
| Птица | млн USD | 957 | 3784 | 395 |
| Свинина и говядина | млн USD | 271 | 933 | 344 |
| Переработка мяса | млн USD | 410 | 1091 | 266 |
| Прочая продажа | млн USD | 3 | 4 | 132 |
| Итого, продажа | млн USD | 1641 | 5813 | 354 |
| <i>Прочие направления бизнеса</i> | | | | |
| Молочная продукция, всего* | млн USD | 427 | 818 | 192 |
| Продовольственный сервис, всего | млн USD | ... | 779 | — |
| Итого, продажа | млн USD | 3995 | 14258 | 357 |

Примечания. * 99% молочной продукции реализуется на внутреннем рынке. Собственная разработка автора по данным годовых отчетов корпорации «BRF-Brasil Foods» [3].

Стратегической целью «BRF-Brasil Foods» является превращение в ведущую мировую продовольственную компанию к 2015 г. Корпорация планирует некоторое снижение уровня инвестиций в свою деятельность. Усилия компании будут сосредоточены на повышении производительности и оптимизации дохода на уже вложенный капитал с использованием существующих мощностей, чтобы консолидировать на глобальном уровне широкий и инновационный портфель продукции.

Стратегическое планирование предусматривает изменение международного профиля компании путем приобретения перерабатывающих предприятий и дистрибьюторов на мировом рынке, строительство заводов, расширение ассортимента товаров, адаптацию распределительной сети и системы продаж для различных культур и вкусов.

На внутреннем рынке мясной продукции стратегическими задачами являются укрепление позиций на активных рынках; рост в сегментах мясной продукции, способных к расширению; правильное позиционирование брэндов, расширение ассортимента товаров, увеличение доли рынка, улучшение сервиса.

На внешнем рынке компания планирует расширить свою деятельность через приобретение производственных и сбытовых предприятий и местных брэндов, используя произведенное в Бразилии более дешевое сырье; объединить активные рынки, связывая розничную продажу и общественное питание потребителей и развивая торговлю согласно требованиям каждого рынка, чтобы снизить волатильность на экспортных рынках. «BRF-Brasil Foods» планирует поддерживать определенную стратегию для каждой области деятельности:

на Ближнем Востоке планируется построить завод мощностью 80 тыс. т продовольственных товаров, укрепить лидерство, усилить брэнды и расширить проникновение на рынок розничной торговли продовольствием и в сектор общественного питания;

в Латинской Америке – расширение производства переработанных продуктов, достижение прогресса в распределительной цепи и брэндах, достижение синергетического эффекта за счет приобретения новых предприятий; расширение производства в Аргентине;

в Восточной Азии – репозиционирование марок компании как премиальные и создание совместного предприятия для улучшения сбыта продукции и переработки;

в Европе – улучшение ассортимента продукции и систем распределения, выход на новые рынки со значительным потребительским потенциалом;

по направлению бизнеса, связанного с молочной продукцией, планируется закрепление лидерства в сегменте сыров; достижение синергии в области продаж и системы распределения; усиление конкурентных позиций по направлению бизнеса, связанному с общественным питанием.

Конкурентные преимущества «BRF-Brasil Foods» заключаются в следующем:

1. Инновации и технологии. Корпорация создала в г. Жундиаи (Бразилия) новый технологический центр, где выполняются научные исследования компании в физико-химических и микробиологических лабораториях, а также имеются средства для разработки и тестирования продовольственных товаров. В упомянутом центре занято около 250 человек.

2. Структура производства. Внедрение единых стандартов качества производства для всех производственных подразделений в различных регионах мира. Высокий уровень автоматизации на предприятии и квалификации кадров.

3. Логистика и распределительные сети. Распределительная сеть «BRF-Brasil Foods» является одной из крупнейших среди продовольственных компаний Бразилии. Производство способно удовлетворить спрос клиентов по объему, качеству и ассортименту. Для транспортировки компания использует практически все виды транспорта. На внутреннем рынке большая часть грузоперевозок осуществляется автомобильным и железнодорожным видами транспорта. На внешних рынках развивать дистрибьюторскую сеть гораздо сложнее. Решить эту проблему на Ближнем Востоке и в Китае помогает создание совместных предприятий в Саудовской Аравии и Гонконге, которые способствовали ввозу и расширению продаж продовольствия предприятиям розничной торговли и общественного питания в странах указанных регионов.

4. Сотрудники компании и их профессиональный опыт рассматриваются «BRF-Brasil Foods» в качестве важнейшего нематериального актива. Компания регулярно проводит учебные курсы для повышения профессиональных качеств работников.

«Tyson Foods» является девятой по величине продовольственной ТНК в мире и второй по производству мясной продукции. Корпорация

базируется в США. Она специализируется на производстве говядины, свинины, птицы и готовой мясной продукции. В 2012 г. «Tyson Foods» экспортировала продукты в более чем 130 стран. В состав компании входит 400 предприятий и офисов по всему миру, на которых занято 115 тыс. чел.

Корпоративное управление «Tyson Foods» включает в себя общее собрание акционеров, совет директоров, финансовый совет, генерального директора, вице-президентов, руководящих отделами по исследованию и разработкам, человеческим ресурсам, финансам, корпоративным связям, юридической службой; вице-президентов, отвечающих за дивизионы «Птица и готовые продукты», «Tyson мясо», «Tyson International», «Возобновляемые источники энергии» (см. рис. 3).

Стратегия развития компании является достаточно простой. Главной ее целью является увеличение капитализации компании для акционеров на основе следующих принципов – ускорения, инноваций, культивирования.

Ускорение роста на международных рынках птицы и внутреннем рынке готовой продукции предусматривает:

сосредоточение усилий на рынках Китая, Бразилии, Мексики и Индии с опорой на существующие отношения с глобальными ключе-

выми клиентами на данных рынках. Приоритетными данные рынки стали в силу высокой численности населения и быстрых темпов его прироста, низкого начального уровня потребления мяса с высокими темпами его прироста, наличия дешевой рабочей силы и хорошей зерновой кормовой базы, хороших климатических условий, позволяющих снизить издержки производства; роста уровня доходов населения, меняющего образ жизни в направлении увеличения потребления мясной продукции;

активизацию бизнеса на бразильском рынке по производству готовых продовольственных товаров и продуктов с глубокой переработкой мяса птицы;

увеличение инвестиций в распределительные сети и маркетинг;

увеличение производства продуктов с высокой добавленной стоимостью с целью роста рентабельности бизнеса.

Инновации в производство, бизнес-процессы и анализ предполагают:

использование имеющихся значительных финансовых возможностей для инвестирования капитала в новые продукты, виды продукции и систему распределения;

разработку новых собственных ингредиентов и упаковки для безопасности пищевых продуктов и увеличения срока годности;



Рис. 3. Организационная структура корпорации «Tyson Foods» [4]

совершенствование существующих процессов для создания необходимого продукта по разумной цене;

максимизацию эффективности использования собственной деловой аналитики и идей потребителей.

Культивирование способностей персонала корпорации связано с:

поддержкой тщательного процесса планирования преемственности;

подготовкой международного роста компании через глобальные тренинговые программы обучения персонала.

«Tyson Foods» также уделяет значительное внимание поддержанию сильного бухгалтер-

ского баланса и управлению структурой капитала для сохранения устойчивого конкурентного преимущества и гибкости. Кроме того, корпорация сохраняет концентрацию на основах эффективного ведения бизнеса и ключевых показателей.

За период с 2007 г. по 2012 г. объем продаж «Tyson Foods» увеличился с 26,9 млрд USD до 33,3 млрд USD (см. табл. 5). Наибольшие темпы роста продаж наблюдались по мясу птицы и свинине, благодаря чему их удельный вес в продажах увеличился соответственно с 12,3% и 30,4% до 14% и 35%. Производство говядины также возросло, но значительно более низкими темпами.

Таблица 5. Динамика объемов и структуры продаж продукции корпорации «Tyson Foods»

| Показатели | Годы | | | | | | 2012 г. к 2007 г., % |
|------------------|---------|-------|---------|-----|---------|-----|-------------------------|
| | 2007 | | 2010 | | 2012 | | |
| | млн USD | % | млн USD | % | млн USD | % | |
| Свинина | 3309 | 12,30 | 3696 | 13 | 4659 | 14 | 140,8 |
| Говядина | 12703 | 47,22 | 11656 | 41 | 13644 | 41 | 107,4 |
| Птица | 8188 | 30,44 | 9951 | 35 | 11647 | 35 | 142,2 |
| Переработка мяса | 2700 | 10,04 | 3127 | 11 | 3328 | 10 | 123,3 |
| Итого | 26900 | 100 | 28430 | 100 | 33278 | 100 | 123,7 |

П р и м е ч а н и е. Собственная разработка автора по данным годовых отчетов корпорации «Tyson Foods» [4].

«Tyson Foods» широко использует стратегию диверсификации бизнеса по следующим направлениям:

1. Диверсификация осуществляется посредством производства говядины, свинины, мяса птицы, полуфабрикатов и готовой мясной продукции. В состав компании входит 60 предприятий по производству птицы, 12 – по производству говядины, 9 – по производству свинины, 23 мясоперерабатывающих предприятия. «Tyson Foods» не ограничивается производством только мяса, а выпускает полуфабрикаты и колбасные изделия, копчености, мясную начинку для пиццы, чипсы, супы, соусы.

2. Диверсификация каналов сбыта. Готовую мясную продукцию компания реализует супермаркетам, гастрономам, продовольственным оптовым компаниям, а также локальным точкам общественного питания (школы, университеты, корпоративные кафетерии, гостиничные сети, медицинские учреждения, вооруженные силы). В структуре каналов сбыта на магазины и розничные сети приходится 43%, на предприятия продовольственного сервиса – 34%, междуна-

родную торговлю – 17%, прочая реализация составляет 6%.

3. Диверсификация рынков сбыта посредством продаж как на внутреннем, так и на внешнем рынках. При этом наблюдается широкая диверсификация внешних рынков сбыта. В структуре продаж на внешних рынках доля Мексики составляет 19%, Китая – 18%, Японии – 10%, Южной Кореи – 6%, Вьетнама – 5%, Кореи – 5%, России – 4%, Бразилии 4%. «Tyson Foods» располагает региональными офисами продаж в Токио, Сеуле, Шанхае, Тайбэе (Тайвань), Москве, Лондоне, Монтеррее (Мексика), Дубае.

4. Диверсификация закупок. Качество мяса закладывается на ферме. Фермеры, которые обрабатывают землю и осуществляют поставки мясного сырья корпорации, являются основой успеха. Поэтому очень важным является построение компанией эффективных взаимоотношений с фермерами на основе доверия, честности и сотрудничества. На предприятия корпорации поставки ежегодно осуществляют 11000 независимых животноводческих и птицеводческих ферм, в том числе 4000 птицеводче-

ских ферм, 4000 ферм КРС, 3000 свиноводческих ферм. «Tyson Foods» закупает скот на открытом рынке. В США с мясной отраслью связано более чем 1 млн фермерских хозяйств. Компания также занимается закупкой свиней, достигших веса 100 кг, у фермеров.

Бизнес корпорации по производству мяса птицы является вертикально интегрированным. Это позволяет компании контролировать весь процесс производства и реализации продукции начиная от производства яиц и заканчивая переработкой мяса птицы и его дальнейшим распределением.

«Tyson Foods» имеет достаточно амбициозные планы развития. Они состоят в следующем: быть лучшим производителем мясной продукции, быть надежным и быстрым поставщиком для своих клиентов, строить и развивать глобальную корпорацию, улучшать качество мясного сырья. Компания понимает потребности клиентов и тенденции развития рынка и стремится их удовлетворить начиная от базовых потребностей в мясе и заканчивая полностью готовыми к употреблению мясными продуктами. «Tyson Foods» стремится осуществлять стратегию социальной и экологической ответственности.

Корпорация проводит непрерывные научно-исследовательские работы, чтобы улучшить производство продукции, автоматизировать ручные процессы на предприятиях, улучшить племенное стадо птицы. Научно-исследовательское подразделение включает в себя 19 исследовательских лабораторий и 1 экспериментальный завод. Наличие научно-исследовательского центра позволяет «Tyson Foods» предлагать розничной торговле и общественному питанию инновационные продукты. Затраты компании на научные исследования в 2012 г. составили 43 млн USD.

Основная маркетинговая цель «Tyson Foods» состоит в том, чтобы быть первым поставщиком мяса птицы, говядины, свинины, готовой мясной продукции для своих клиентов и потребителей. Корпорация проводит научные исследования для улучшения качества изделий, автоматизации производственных процессов, улучшения племенной работы.

«Danish Crown Group» представляет собой транснациональный мясной кооператив, который базируется в Дании. Он является компанией с ограниченной ответственностью, но находится в собственности кооператива «Leveandørselskabet Danish Crown» AmbA», который избирает правление, состоящее из членов кооператива и представителей работников ком-

пании. «Danish Crown Group» специализируется на производстве мяса свинины и говядины. Компания является вторым по величине в мире и крупнейшим в Европе производителем свинины, а также крупнейшим в мире экспортером свинины. Численность персонала компании составляет 22700 человек. Компания имеет годовой оборот около 7,8 млрд EUR. Значительную долю оборота составляют дочерние компании, которые включают в себя как производственные, так и торговые предприятия.

«Danish Crown Group» имеет свои офисы продаж на рынках сбыта в следующих странах: Великобритании, Германии, Франции, США, Японии, России, Хорватии, Испании, Италии, Корею. Основными рынками сбыта свинины «Danish Crown Group» являются государства ЕС, Япония, Россия и США.

«Danish Crown Group» включает в себя 4 направления деятельности: производство мяса, выпуск ингредиентов, переработку мяса, торговлю мясной продукцией (см. рис. 4). В свою очередь производство мяса функционально для управления разделено на 2 дивизиона – «Свинина», «Говядина». Переработка мяса представлена группой дочерних компаний:

1. «Tulip Food Company» производит широкий спектр мясной продукции и полуфабрикатов. Компания ориентируется на экспорт переработанной продукции на рынок ЕС за исключением Польши и Великобритании. Кроме того, имеется значительный объем экспорта в страны за пределы ЕС. Компания владеет 10-ю заводами, из которых 6 находятся в Дании, 3 – в Германии, 1 – в Швеции. Около 50% продукции реализуется в северных европейских странах, а остальная по всему миру. Выручка составляет 670 млн EUR, а численность персонала 1700 человек. Компания имеет 9 региональных центров продаж в Европе и США и поставляет мясную продукцию на рынки 130 стран. «Tulip Food Company» на 100% принадлежит «Danish Crown Group».

2. «Tulip Ltd.» работает в 4-х сегментах мясной продукции: бекон, мясные завтраки, мясные консервы, продукты из мяса птицы. Оборот компании составляет 1,43 млрд EUR. Численность сотрудников равна 7000 чел. Компания имеет 19 заводов в Великобритании. «Tulip Ltd.» на 100% принадлежит «Danish Crown Group».

3. «Sokolow» характеризуется высокой степенью переработки сырья и производит широкий ассортимент мясной продукции, является одной из сильнейших компаний в мясной отрасли Польши. Она работает как на собственном мясном сырье, так и на поставляемом сторон-

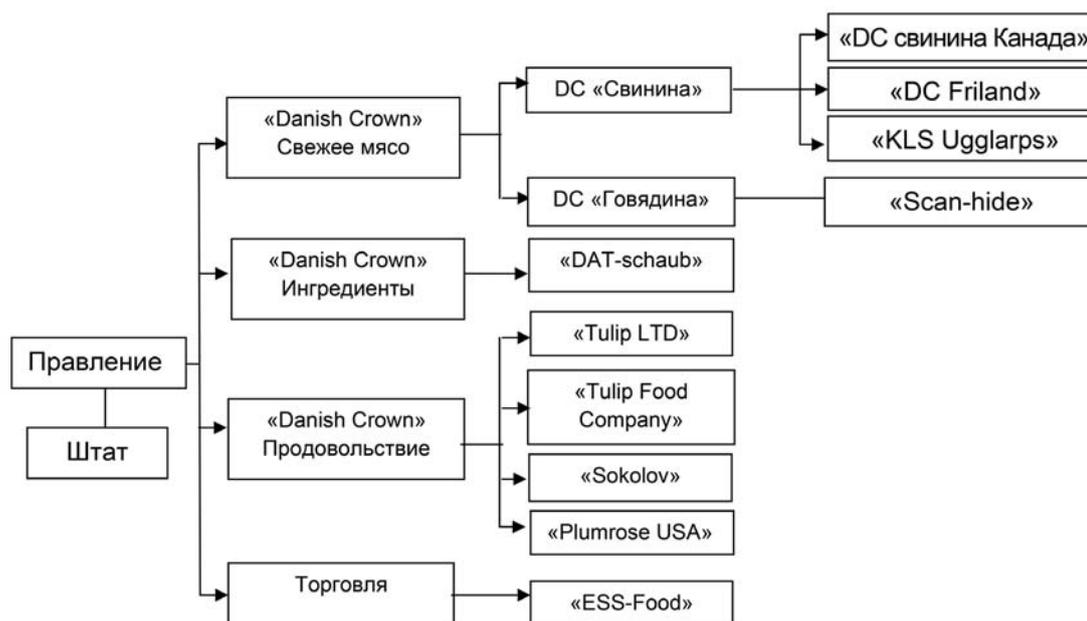


Рис. 4. Организационная структура корпорации «Danish Crown Group» [4]

ними организациями. Основная часть продукции реализуется на польском рынке, а остальная – на внешнем. При этом экспорт продукции постоянно растет. Объем продаж компании составляет 0,66 млрд EUR. Компания располагает 7-ю заводами в Польше, а также имеет долю в собственности совместного предприятия «Danish Crown» и «HK Scan» в Финляндии.

4. «Plumrose USA» является одной из сильнейших компаний на американском рынке в сегменте производства ветчины и бекона. Оборот компании составляет около 0,36 млрд EUR, а численность персонала 1400 человек. Сферой деятельности компании является производство и продажа бекона, ветчины и специальных мясных продуктов для крупных торговых сетей и предприятий продовольственного сервиса, а также импорт и продажа свинины. Компания включает в себя 9 подразделений в США. «Plumrose USA» на 100% принадлежит «Danish Crown Group».

5. «Ess-Food» реализует мясную продукцию в большинстве стран мира. Она работает через международную сеть региональных центров компании, что позволяет иметь тесные отношения с индивидуальными клиентами. Выручка составляет около 0,5 млрд EUR, численность сотрудников равна 115 человек. Основным направлением бизнеса является международная торговля мясом и мясной продукцией. Фирма имеет 10 сбытовых подразделений во всем

мире. «Ess-Food» на 100% принадлежит «Danish Crown Group».

6. «Scan-Hide» занимается обработкой кожи КРС после уоя скота и реализацией кож международным дубильным компаниям. Компания была учреждена в 1991 г. датскими скотобойнями и на данный момент занимает практически весь рынок Дании по обработке кожи. Имеет полностью механизированные установки для посолки и обработки кож. Оборот компании составляет 80 млн EUR, а численность сотрудников – 110 человек. «Scan-Hide» на 75,6% принадлежит «Danish Crown Group».

7. «Dat-Schaub» является одним из крупнейших в мире производителей натуральной оболочки с продажами на рынки по всему миру. Компания управляет фабриками для производства натуральной оболочки и вспомогательных материалов в Дании, Германии, Португалии, Франции, Китае, Швеции, Норвегии, Новой Зеландии и Эстонии. Объем продаж составляет 0,38 млрд EUR. Численность занятого персонала – 1800 человек. Расположение отделений по производству натуральной оболочки следующее: Дания – 1, Германия – 12, Швеция – 5, Польша – 6, Великобритания – 3. Кроме того, компания владеет заводами по производству натуральной оболочки в Дании, Германии, Португалии, Франции, Китае, Швеции, Норвегии, Новой Зеландии и Эстонии. «Dat-Schaub» на 90% принадлежит «Danish Crown Group».

Дивизион «Свинина» данной корпорации имеет оборот в 4 млрд EUR. Численность его сотрудников составляет 9,5 тыс. человек. В дивизион входят 18 боен и цехов по убою и разделке свинины, 2 производства для розничной упаковки мяса, 2 сбытовых подразделения. Дивизион осуществляет забой свиней в количестве около 16,4 млн голов в год. В Дании расположены 8 производственных предприятий дивизиона, Германии – 3, Польше – 1, Швеции – 1.

Дивизион «Говядина» «Danish Crown Group» имеет оборот в 0,5 млрд EUR. Численность сотрудников этого структурного подразделения составляет 0,8 тыс. человек. В него входят

7 скотобоев и разделочных цехов. Дивизион ежегодно производит забой КРС в количестве около 397 тыс. голов.

За период с 2007 г. по 2012 г. объем продаж «Danish Crown Group» возрос с 8,2 млрд USD до 9,9 млрд USD, или на 20,4% (см. табл. 6). Наиболее высокие темпы роста показали подразделения по говядине (39,7%) и свинине (28,1%). Продажи готовой мясной продукции увеличились незначительно (на 6,9%). В структуре продаж удельный вес свинины возрос с 53,8% в 2007 г. до 57,2% в 2012 г., а удельный вес готовой мясной продукции сократился с 39,8% до 35,3%.

Таблица 6. Динамика объема и структуры продаж продукции корпорации «Danish Crown Group» по основным категориям

| Показатели | Годы | | | | | | 2012 г. к 2007 г., % |
|------------------|---------|------|---------|------|---------|------|-------------------------|
| | 2007 | | 2010 | | 2012 | | |
| | млн USD | % | млн USD | % | млн USD | % | |
| Свинина | 4429 | 53,8 | 4319 | 53,2 | 5673 | 57,2 | 128,1 |
| Говядина | 531 | 6,4 | 611 | 7,5 | 741 | 7,5 | 139,7 |
| Мясная продукция | 3276 | 39,8 | 3196 | 39,3 | 3502 | 35,3 | 106,9 |
| Итого | 8235 | 100 | 8126 | 100 | 9916 | 100 | 120,4 |

Примечания. Собственная разработка автора по данным годовых отчетов корпорации «Danish Crown Group» [5].

Выручка по основным дивизионам определена как брутто (валовой) доход, что включает и внутренние продажи между дочерними фирмами компании. Выручка компании определена как сумма валовых продаж по основным дивизионам и отличается от чистой выручки по компании (продажа внешним потребителям) на уровень около 2,11–2,19% в зависимости от года.

Значительную долю оборота занимает реализация продукции дочерними компаниями – как производственными, так и торговыми. Все дочерние предприятия имеют свою стратегию развития, но стратегическая координация производства осуществляется в рамках материнской компании.

Дочерние компании перерабатывают в основном датское сырье. Исключение составляет компания «Plumrose USA», производство которой связано с переработкой американского сырья. Наряду с этим «Plumrose USA» используется как площадка для продажи продукции материнской компании.

Проведенное исследование развития маркетинговых стратегий крупнейших мясных транснациональных корпораций позволяет сделать следующее заключение.

Безусловное лидерство среди крупнейших мясных транснациональных корпораций занимают компании из Бразилии и США. В структуре продаж данных ТНК преобладают говядина и мясо птицы. Ключевое место в стратегиях

развития мясных ТНК занимают сделки по слияниям и поглощениям, диверсификация бизнеса, интернационализация собственного бизнеса, расширение собственной распределительной сети, совершенствование логистики. Диверсификация осуществляется как по видам производимой мясной продукции, так и зачастую путем дополнения основного вида бизнеса выпуском молочной продукции, изделий из кожи, производством биодизеля и прочими видами бизнеса. Расширяется присутствие компаний на крупных быстроразвивающихся рынках, включая Китай, Индию, Россию, Мексику. Самые высокие темпы роста бизнеса (10–15% в год) демонстрируют бразильские мясные ТНК. Европейский мясной рынок достаточно насыщен, что ограничивает рост мясных ТНК, предоставляя единственную возможность роста – поглощение конкурентов. Учитывая значительное укрепление на мировом рынке бразильских и американских мясных ТНК, возможно, в перспективе таким крупным европейским мясным ТНК, как «Danish Crown Group» придется ре-

шать вопрос о защите собственного рынка сбыта и полной загрузке имеющихся собственных мощностей на рынке Евросоюза либо сокращать численность персонала и закрывать отдельные производственные подразделения.

Конкурентные преимущества мясных ТНК заключаются в следующем: инвестирование в маркетинговые исследования и научные разработки с целью поиска новых, пользующихся спросом продуктов питания и снижения себестоимости производства и маркетинга; внедрение единых стандартов качества производства для всех производственных подразделений в различных регионах мира, высокий уровень автоматизации на предприятиях и квалификации кадров; высокая степень организации логистических операций и развития распределительных сетей корпораций, способных удовлетворить спрос по объему, качеству и ассортименту в различных сегментах международного рынка; профессиональный опыт сотрудников; высокий уровень взаимоотношений с поставщиками мясного сырья (фермерами) на основе доверия, честности и сотрудничества; вертикально интегрированный процесс производства и сбыта мясной продукции в рамках корпорации.

Таким образом, на мировом рынке наиболее успешными крупными корпорациями, производящими мясо и мясную продукцию, являются компании, базирующиеся в регионах стран, имеющих естественные преимущества как в производстве дешевого мясного сырья, так и для разветвления деятельности крупных предприятий. Беларусь, учитывая наличие рынка Тамо-

женного союза, также имеет данные преимущества для создания собственной глобальной продовольственной компании, и их необходимо использовать. Предложения по ее созданию были опубликованы в нашей работе [6, с. 7–16].

Заранее хотелось бы ответить на возможные возражения по вопросу создания транснациональной продовольственной корпорации. Сложность организации предлагаемой нами Белорусской глобальной продовольственной компании состоит в крупных размерах корпорации, что обуславливает высокий уровень инвестиций и рисков. Однако хотелось бы обратить внимание на базовые естественные конкурентные преимущества нашей страны в производстве сельскохозяйственной продукции и продовольствия: высокую обеспеченность населения Беларуси плодородными земельными ресурсами в расчете на душу населения; высокую квалификацию персонала, занятого в белорусском продовольственном секторе; успешную модернизацию отечественных предприятий пищевой промышленности и ее нацеленность на экспорт. Кроме того, предлагаемая к созданию корпорация будет диверсифицирована как по видам продукции (мясная продукция, молочная продукция, кондитерские изделия, сахар, алкогольная продукция), так и по рынкам сбыта, что снижает риски. Кооперация в производственной и торговой сфере на внутреннем и внешнем рынках продовольствия позволит сконцентрировать усилия на наиболее важных направлениях, достичь высоких показателей развития и иметь высокую конкурентоспособность.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. FAO statistical [Electronic resource] / Food agricultural organization. – Rome, 2014. – Mode of access: <http://faostat.fao.org>. – Date of access: 20.12.2013.
2. JBS S.A. [Electronic resource] / JBS S.A. – São Paulo, Brazil, 2013. – Mode of access: <http://jbs.com.br/>. – Date of access: 20.12.2013.
3. BRF-Brasil Foods [Electronic resource] / BRF-Brasil Foods – Itajaí, Brazil, 2013. – Mode of access: <http://brf-br.com/>. – Date of access: 20.12.2013.
4. Tyson Foods [Electronic resource] / Tyson Foods – Springdale, Arkansas, USA, 2013. – Mode of access: <http://tyson.com/>. – Date of access: 20.12.2013.
5. Danish Crown Group [Electronic resource] / Danish Crown Group – Randers, Denmark, 2013. – Mode of access: <http://jbs.com.br/>. – Date of access: 20.12.2013.
6. Сушко, В. И. Обоснование необходимости создания и развития Белорусской глобальной продовольственной компании / В. И. Сушко // Аграрная экономика. – 2012. – № 12. – С. 7–16.

РЕЗЮМЕ

В работе проведено исследование маркетинговых стратегий крупнейших в мире транснациональных корпораций, специализирующихся на производстве и реализации мясной продукции. Основное внимание уделено анализу товарной и сбытовой стратегий, корпоративному управлению, слиянию и поглощению

компаний. Результаты исследований отражают то, что ключевые позиции на мировом рынке мясной продукции занимают корпорации из Бразилии, США, Западной Европы. Проведен детальный анализ динамики объемов и структуры продаж, а также организации управления корпорациями. Определены основные факторы, способствующие формированию высокой конкурентоспособности мясных транснациональных корпораций.

SUMMARY

The work represents the study of the marketing strategies of the world's largest transnational corporations, which are specialized on the production and sale of meat products. The work is focused on the analysis of the commodity and marketing strategies, corporate governance, mergers and acquisitions. The results of these researches reflect the fact that key positions on the world market of meat products is occupied by the Corporation from Brazil, USA, Western Europe. The detailed analysis of the volume dynamics and structure of sales was led. The organization of corporation control was analyzed. The main factors contributing to the formation of high competitiveness of the meat transnational corporations were identified.

Поступила 16.05. 2014

УДК 332.28:34

Организационно-правовой механизм аренды земель в странах ближнего зарубежья

В современных условиях зарубежное земельное законодательство в основном отдает предпочтение арендатору земли как хозяйствующему субъекту перед собственником земли как субъектом, стоящим вне производства. Некоторые из подобных преимущественных прав арендатора зафиксированы и в Земельном кодексе Российской Федерации (далее – РФ), например преимущественное право арендатора на заключение нового договора аренды; право арендатора на передачу арендованного земельного участка в субаренду без согласия собственника земельного участка, но с условием его уведомления об этом; преимущественное право арендатора на покупку при продаже арендованного им земельного участка, находящегося в государственной и муниципальной собственности; право арендатора отдать арендные права на земельный участок в залог и др.

Заметим, что в данном нормативно-правовом документе особое место уделяется арендным отношениям: условиям аренды земельных участков, приобретению права на заключение договора аренды земли на торгах, основаниям для прекращения аренды земли, порядку исчисления и взимания арендной платы и др. Связано это прежде всего с тем, что все большее количество земли арендуется. Так, если на начало 2001 г. юридические лица арендовали около 192 млн га земли, 18 млн га – граждане, то на начало 2012 г. – 49,5% земель, вовлеченных в сельскохозяйственное производство, используется на правах аренды. В Южном и Северо-Кавказском федеральных округах доля этих земель составляет 62,0%, в Волгоградской области – 77,7% [8, с. 129–140; 19].

В настоящее время в РФ более 99% всех сделок земельного оборота приходится на сделки аренды государственных и муниципальных земель сельскохозяйственного назначения, поселений и лесного фонда. Удельный вес указанных сделок в общем их объеме, совершенных

в РФ в 2009 г., составил по количеству сделок – 71,9%, по площади – 85,2%. Отметим, что российский земельный рынок, включающий аренду – это смешанный тип рынка, в котором участвует как государственный, так и частный сектор. В последнем распространена аренда сельскохозяйственными организациями земельных долей граждан, сделки которой не учитываются статистикой, они могут совершаться по устной договоренности сторон и не регистрироваться (срок договора – менее 1-го года) [4; 7; 20].

Порядок определения размера арендной платы, условия и сроки ее внесения за земли, находящиеся в собственности РФ, были утверждены постановлением правительства РФ от 16 июля 2009 г. № 582 «Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о Правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации». В данном документе закреплены основные принципы определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, которые в равной степени распространяются на все публично-правовые образования. В частности, в вышеуказанном нормативно-правовом акте закреплены следующие принципы: экономической обоснованности, предсказуемости расчета размера арендной платы, предельно допустимой простоты расчета арендной платы, недопущения ухудшения экономического состояния землепользователей при реоформлении ими прав на земельные участки, учета необходимости поддержки социально значимых видов деятельности, запрета необоснованных предпочтений.

Согласно данному постановлению, размер арендной платы за земли, находящиеся в собственности РФ и расположенные на ее терри-

тории, определяется федеральными органами исполнительной власти одним из следующих способов:

- 1) на основании кадастровой стоимости земельных участков;
- 2) по результатам торгов (конкурсов, аукционов);
- 3) в соответствии со ставками арендной платы либо методическими указаниями по ее расчету, утвержденными Минэкономразвития РФ;
- 4) на основании рыночной стоимости земельных участков, определяемой в соответствии с законодательством РФ об оценочной деятельности.

Данные способы определения размера арендной платы являются исчерпывающими, при этом арендная плата за землю как субинститут рассматриваемого правового института платы за землю имеет разветвленную, дифференцированную структуру, обусловленную особенностями субъектного состава правообладателей земельных участков, а также спецификой осуществляемой на земельных участках деятельности.

В данных правилах также установлены ставки арендной платы в расчете от кадастровой стоимости в отношении лиц, имеющих льготы по уплатам данного рода платежа, то есть зафиксирован социальный механизм в определении платы. Кроме того, установлены дифференцированные ставки арендной платы на базе кадастровой стоимости, учитывающие категорию арендатора земельного участка.

Приведена методика расчета арендной платы для лиц, не относимых к установленным правилам категориям. Она заключается в расчете произведения рыночной стоимости земельного участка и выраженной в процентах ставки рефинансирования Центрального банка РФ. Реализована идея использования одного из экономических регуляторов финансовой системы, так как это приводит к прозрачности расчета арендного платежа.

Определение размера арендной платы за земельные участки на основании их кадастровой стоимости является довольно распространенным способом и рассчитывается в процентах от кадастровой стоимости земельных участков, которая должна устанавливаться не реже одного раза в 5 лет.

Арендная плата, определяемая на основании кадастровой стоимости земельного участка, рассчитывается следующим образом:

0,3% – для земель сельскохозяйственного назначения, в том числе ограниченных в обороте;

0,6% – предоставленных для сельскохозяйственного использования, ведения К(Ф)Х, ЛГГХ, а также гражданам или их объединениям для ведения садоводства, огородничества и дачного хозяйства, гаражного строительства;

1,5 и 2,0% – применяется для категорий не сельскохозяйственных земель.

Арендные платежи за землю в РФ значительно дифференцированы в зависимости от спроса и предложения, категории арендаторов, вида использования земель, местоположения и размера земельных участков. Применительно к аренде земельных участков, находящихся в частной собственности, виды, размеры, порядок и сроки внесения арендной платы устанавливаются по соглашению сторон земельных арендных отношений с учетом рыночных законов спроса и предложения. Ставка арендной платы устанавливается на год в расчете за единицу площади земельных участков по видам функционального использования и целевого назначения. Величина арендной платы не может быть меньше суммы земельного налога для данного земельного участка [13; 20].

Распространенным на территории РФ является определение размера арендной платы за земельные участки, находящиеся в федеральной собственности, на основании ставок арендной платы либо методических указаний по ее расчету, утвержденных Министерством экономического развития РФ. В подобных случаях устанавливаются фиксированные ставки арендной платы за определенную единицу площади земельного участка, которые дифференцируются только по территориальному критерию, однако в ряде случаев подобные ставки индексируются на величину, равную прогнозируемому уровню инфляции.

Что касается установления размера арендной платы на основании рыночной стоимости земли в соответствии с оценочной деятельностью, то основой для ее определения служит отчет независимого оценщика. Тем не менее ее размер может быть значительно выше в результате торгов, что обусловлено рыночной востребованностью земельного участка в силу присущих только ему особых экономических характеристик [14].

Необходимо подчеркнуть, что арендная плата в РФ может взиматься в денежной или натуральной форме, отдельно или в составе общей аренды за все арендуемое имущество. Конкретные виды внесения арендной платы товарами, услугами или путем комбинированных выплат в денежной и натуральной формах определяются дополнительными соглашениями

ми между сторонами. При отсутствии такого соглашения арендатор выплачивает арендодателю арендную плату в денежной форме равными частями ежемесячно или ежеквартально. При этом налоговые платежи являются обязанностью собственника земельного участка.

Таким образом, размеры арендной платы за земельный участок в РФ предопределяются многими факторами: размером участка, его кадастровой оценкой, местом расположения по его природным условиям и благоустройству, наличием на нем значимых для хозяйственной деятельности природных и иных объектов. Законодательством предусматриваются условия изменения арендной платы: по соглашению сторон, в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год, а также возможность установления сроков пересмотра арендной платы [5].

В Земельном кодексе Республики Казахстан (далее – РК) право временного возмездного (кратко- и долгосрочного) землепользования (аренды) земельным участком предоставляется для ведения крестьянского или фермерского хозяйства: гражданам РК – на срок от 10-ти до 49-ти лет, оралманам (этнические казахи, переселяющиеся в страну из других государств) – до 10-ти лет; для товарного сельскохозяйственного производства негосударственным юридическим лицам РК – на срок до 49-ти лет, иностранцам и лицам без гражданства – на срок до 10-ти лет, иностранным юридическим лицам, в уставном капитале которых доля иностранцев, лиц без гражданства иностранных юридических лиц составляет более чем 50%.

Срок предоставления земельного участка на праве землепользования составляет не менее 5-ти лет. Преимущественное право выкупа земельного участка крестьянского или фермерского хозяйства, осуществляющего деятельность не менее 5-ти лет и прекращающего свою деятельность, предоставляется гражданам РК, приобретшим имущество данного крестьянского или фермерского хозяйства и обладающим специальными сельскохозяйственными знаниями и квалификацией. Арендатор обязан заключить арендный договор с местным уполномоченным органом по земельным отношениям, где должен быть указан срок аренды и кадастровая стоимость земельного участка или стоимость права аренды земельного участка [13, с. 17–18; 17].

В соответствии с земельным и налоговым законодательством РК за земельные участки, предоставленные на праве аренды, взимается арендная плата, размер которой составляет

100–120% от ставок земельного налога, исчисленного по земельному участку. Минимальный размер арендной платы устанавливается не ниже размеров ставок земельного налога. При этом арендаторы земельных участков освобождаются от уплаты земельного налога [17].

В настоящее время средняя стоимость одного гектара земельных угодий по РК составляет 8,5 тыс. тенге, с дифференциацией по видам угодий от 36–97 тыс. тенге (пашня неорошаемая и орошаемая) до 2–4 тыс. тенге (прочие угодья, пастбища). Кроме того, в Казахстане отмечается положительная динамика поступления платежей за аренду земли. Так, в сравнении с 2002 г. сумма арендной платы увеличилась в 2 раза и составила в 2010 г. 8,2 млрд тенге, по сравнению с 2009 г. сумма арендной платы увеличилась на 17,5% (см. табл. 1).

Таблица 1. Динамика поступления платежей за аренду земель в Республике Казахстан, тыс. тенге

| Наименование областей | Годы | | |
|------------------------|---------|---------|---------|
| | 2002 | 2009 | 2010 |
| Акмолинская | 86671 | 217462 | 238805 |
| Актюбинская | 388551 | 303920 | 287430 |
| Алматинская | 41379 | 134216 | 134340 |
| Атырауская | 66350 | 206462 | 270449 |
| Восточно-Казахстанская | 257282 | 383028 | 462245 |
| Жамбылская | 45963 | 141773 | 214253 |
| Западно-Казахстанская | 177197 | 208657 | 169848 |
| Карагандинская | 315219 | 775332 | 1348063 |
| Кызылординская | 474630 | 55614 | 63659 |
| Костанайская | 25310 | 789772 | 1020870 |
| Мангистауская | 190008 | 856333 | 807864 |
| Павлодарская | 971090 | 1412207 | 1546607 |
| Северно-Казахстанская | 108483 | 390405 | 390206 |
| Южно-Казахстанская | 58211 | 226275 | 248182 |
| г. Алматы | 804449 | 544993 | 607324 |
| г. Астана | 101277 | 364605 | 431232 |
| Всего | 4112070 | 7011054 | 8241376 |

Примечание. Среднегодовой курс доллара США в 2002 г. – 153,28 тенге; 2009 г. – 135,03 тенге; 2010 г. – 147,73 тенге.

В Украине аренда земли как форма производственных отношений впервые юридически была закреплена в 1992 г. Земельным кодексом. После чего, с принятием ряда нормативно-правовых актов по дальнейшему совершенствованию земельных отношений, в частности, Закона «Об аренде земли», была создана необходимая среда для внедрения арендных земельных отношений рыночного типа. Так, объектом аренды являются земельные участки, находя-

щиеся в собственности граждан и юридических лиц Украины, территориальных общин (коммунальной собственности), а также государства. Указанные собственники земельных участков одновременно являются и арендодателями. Арендодателями земель, находящихся в собственности территориальных общин, являются органы местного самоуправления – сельские, поселковые, городские советы народных депутатов, а земель в государственной собственности – районные и областные государственные администрации, Кабинет Министров Украины в пределах их полномочий. Они имеют право сдавать землю в аренду на срок до 50-ти лет, конкретный срок аренды определяется по согласованию сторон.

Арендные отношения между арендодателями земельных участков и арендаторами регулируются договором аренды, который заключается в письменной форме. Неотъемлемой его составляющей является план (схема) земельного участка. Существенные условия договора аренды земельных участков – это местоположение и размер земельного участка, срок договора аренды, арендная плата, целевое назначение, условия использования и сохранения качества земли, условия возвращения земельного участка, существующие ограничения и обременения по его использованию, сторона подвергается риску случайного повреждения или уничтожения объекта аренды или его части, ответственность сторон [1, с. 197–198; 18].

Согласно Указу Президента Украины «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» (декабрь 1999 г.), была установлена минимальная арендная плата в размере не менее 1% стоимости арендованного земельного участка (пая), определенная по официальной методике. В связи с положительными сдвигами в развитии сельского хозяйства в 2000 г. Указом Президента Украины от 14 февраля 2002 г. «О дополнительных мерах по социальной защите крестьян – собственников земельных участков и земельных долей (паев)» повышена минимальная арендная плата до 1,5% от стоимости земли для работников сельскохозяйственных предприятий и до 2% для других арендодателей, кроме пенсионеров. С укреплением экономики аграрных предприятий арендная плата будет и дальше повышаться – до 2,5%, то есть до уровня, существующего в странах ЕС [1, с. 199–202].

Кабинет Министров Украины 29.12. 2012 принял постановление об утверждении «Нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения», которое вступило в си-

лу с 1 января 2014 г. В соответствии с данным нормативно-правовым документом, нормативная денежная оценка определяется в соответствии с нормативным капитализированным рентным доходом. Кроме того, согласно проекту закона «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины (относительно взимания платы за землю)», с 1 января 2014 г. ставки платы за землю повысились втрое. На 1 декабря 2013 г. налог для пашни, сенокосов и пастбищ составлял 0,1% от нормативной денежной оценки за 1 га, многолетних насаждений – 0,03%.

Заметим, что за 2012 г. средняя стоимость аренды земель сельскохозяйственного назначения в Украине выросла на 40,0% – с 436,7 UAH до 610,0 UAH за 1 га (см. табл. 2). Такие данные приводятся в комплексном исследовании Института социологии Украины «Земельные отношения», в котором приняли участие 2 тыс. респондентов: 800 собственников земельных паев, 800 руководителей фермерских хозяйств и сельхозпредприятий, 400 представителей органов местного самоуправления. Так, в среднем в собственности каждого респондента находится 3,72 га, на семью приходится 5,42 га. Повышение арендной платы стало одной из причин снижения рентабельности фермерских хозяйств и сельскохозяйственных предприятий. В 2011 г. средний показатель рентабельности составлял 19,4%, в 2012 г. – 14%.

Таблица 2. Размеры арендной платы за сельскохозяйственные земли в Украине, UAH за 1 га

| Размеры | Годы | | |
|--------------|--------|--------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2012 |
| В среднем | 464,3 | 436,7 | 610,0 |
| Минимальный | 50,0 | 1,5 | 91,0 |
| Максимальный | 2000,0 | 3000,0 | 2500,0 |

П р и м е ч а н и е. Среднегодовой курс доллара США в 2010 г. – 7,99 UAH, 2011 г. – 7,96 UAH, 2012 г. – 8,02 UAH.

Необходимо подчеркнуть, что сельские жители предпочитают сдавать свои земельные паи в аренду. Однако в последнее время наблюдается тенденция незначительного сокращения количества случаев именно такого распоряжения земельной собственностью: в 2010 г. паи сдавали в аренду 84% собственников, в 2011 г. – 80%, в 2012 г. – 75%. Это связано в том числе с возможным снятием моратория на куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения до 1 января 2016 г. Тем самым собственники земли надеются либо заключить

договоры на более выгодных условиях, либо продать участки. В настоящее время самым популярным сроком договоров аренды остается 5 лет – почти 45% случаев [2].

В Республике Беларусь основные положения законодательства по аренде земли закреплены в Гражданском кодексе, Кодексе о земле, Указе № 101 «О взимании арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности», Указе № 312 «О некоторых вопросах налогообложения и взимания арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности», Положении о порядке организации и проведения аукционов на право заключения договоров аренды земельных участков, Типовой форме договора аренды земельного участка и иных нормативных актах [3; 6; 9–12].

Анализ статистических данных свидетельствует о том, что аренда земель, потенциально задействованных в сельском хозяйстве, в Республике Беларусь существует лишь на землях государственной собственности, при этом только лишь в последний год наблюдалась тенденция увеличения их площади на 5,1% по сравнению с 2012 г., в предыдущий же 7-летний период была устойчивая тенденция их сокращения. Вместе с тем следует отметить, что в настоящее время нет публичного доступа к данным об аренде земель, где в качестве арендодателей выступают граждане и юридические лица.

В связи с вышеизложенным считаем целесообразным принятие специального закона об аренде сельскохозяйственных земель в Республике Беларусь, предусматривающего условия для функционирования вторичного рынка прав аренды (субаренда, залог права аренды), разнообразные формы (виды) арендной платы [15].

Таким образом, аренда земли в современных условиях – наиболее распространенный способ передачи прав землепользования для создания экономически стабильных хозяйств, которые являются важнейшими элементами оборота земли и количество которых зависит от национальной специфики, землеобеспеченности и иных факторов. Анализ земельного законодательства Российской Федерации, Казахстана и Украины позволил выявить ряд общих закономерностей, присущих этим странам. Важнейшими из них можно считать следующие: основы арендных отношений начали свое развитие в начале 1990-х, главным источником права аренды земли во всех государствах являются Земельные кодексы, специфическими особенностями землепользований выступают земельные доли. Наряду с этим общими чертами с западноевропейскими странами в области аренды земли можно назвать то, что довольно частым условием для получения прав аренды является требование, чтобы арендатор был местным жителем, имел специальное сельскохозяйственное образование, опыт работы и необходимый капитал для использования земли.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Київ: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. В 2012 году аренда земель сельхозназначения значительно подорожала / Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://inpress.ua/ru/economics/4702-v-2012-godu-arenda-zemel-selkhoznachnacheniya-znachitelno-podorozhala>. – Дата доступа: 09.04.2014.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 17 мая 2011 г. № 262-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
4. Дугина, Т. А. Упорядочение земельных долей как ресурс эффективности сельскохозяйственного землепользования / Т. А. Дугина // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 4. – С. 70–72.
5. Евсегнеев, В. А. Законодательство об аренде земли / В. А. Евсегнеев // Законодательство и экономика. – 2009. – № 7. – С. 55–59.
6. Кодекс Республики Беларусь о земле от 23 июля 2008 г. № 425-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
7. Кресникова, Н. И. Совершенствование системы регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения в Российской Федерации / Н. И. Кресникова // Аграрная Россия. – 2006. – № 1. – С. 44–46.
8. Назаренко, В. И. Земельные отношения и рынок земли / В. И. Назаренко, Г. И. Шмелев. – М.: Памятники истор. мысли, 2005. – 292 с.
9. О взимании арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности / Указ Президента Респ. Беларусь от 1 марта 2010 г. № 101 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

10. О внесении дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 1 марта 2010 г. / Указ Президента Респ. Беларусь от 15 сентября 2011 г. № 420 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
11. О некоторых вопросах налогообложения и взимания арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности / Указ Президента Респ. Беларусь от 11 июля 2012 г. № 312 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
12. О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 г. № 667: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 марта 2008 г., № 462 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
13. Обухов, Д. А. Аренда – роль в системе управления земельными ресурсами и механизмы ее формирования / Д. А. Обухов // Землеустройство, кадастр, мониторинг. – 2010. – № 5. – С. 28–33.
14. Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о Правилах определения размера арендной платы, а также порядка, условий и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации: постановление Правительства Рос. Федерации, 16 июля 2009 г., № 582 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=121017>. – Дата доступа: 10.04.2014.
15. Основные направления развития АПК в современных условиях / В. Г. Гусаков [и др.] // Аграрная экономика. – 2014. – № 4. – С. 2–27.
16. Рекомендации по совершенствованию платного землепользования сельскохозяйственных земель в Республике Казахстан / В. В. Григорук [и др.]. – Алматы: КазНИИ экономики АПК и развития сельских территорий; АО «КазАгроИнновация», 2011. – 42 с.
17. Рекомендации по совершенствованию системы управления земельными ресурсами в Республике Казахстан / Г. А. Калиев [и др.]. – Алматы: Казахский НИИ экономики АПК и развития сельских территорий, 2010. – 39 с.
18. Саблук, П. Сельское хозяйство в современной экономике Украины / П. Саблук // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 4. – С. 78–83.
19. Фефелов, В. Проблемы регионального земельного рынка / В. Фефелов, В. Печенкина // АПК: экономика, управление – 2000. – № 4. – С. 43–46.
20. Шавша, Н. А. Аренда земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности / Н. А. Шавша, Г. Н. Павлова // Формирование рынка сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов для АПК: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Новосибирск, 29–30 июня 2011 г. / Рос. акад. с.-х. наук, Сиб. науч.-исслед. ин-т экономики сельского хозяйства. – Новосибирск, 2011. – С. 267–272.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен анализ аренды земель в Российской Федерации, Казахстане и Украине, выявлены ее особенности, присущие данным странам; представлены основные принципы определения арендной платы и изменения ее размеров за несколько последних лет.

SUMMARY

The article analyzes the lease land in the Russian Federation, Kazakhstan and Ukraine, revealed its inherent features of these countries, the basic principles determining rents and changes its size over the past few years.

Поступила 06.05. 2014



Акил АЛЬ ХАЛЛИДИ

аспирант Белорусского государственного
университета

УДК 338.48

Агротуризм как инструмент развития предпринимательства в сельской местности

Современный туризм является одной из наиболее высокодоходных отраслей мировой экономики, а мировое развитие туристической сферы привело к тому, что в настоящее время ее вклад в социальное и экономическое развитие большинства стран намного превышает долю материального производства. Эксперты Всемирной торговой организации (ВТО) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) рассматривают туризм как ключевой фактор экономического прогресса для развивающихся стран и определяют туризм в качестве одного из пяти базовых секторов с большим потенциалом для содействия внутренней и внешней торговле [1]. Мировая практика свидетельствует, что туристический бизнес по доходности и динамичности развития уступает лишь добыче и переработке нефти. По данным Всемирной туристической организации, он обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 6% мирового валового национального продукта, 7% мировых инвестиций, 5% налоговых поступлений. Значителен и потенциал роста туризма. Согласно прогнозам, при среднегодовых темпах роста мирового туризма в размере 4% число международных туристических поездок к 2020 г. составит 1,6 млрд [2].

Важно учитывать, что туризм оказывает положительное воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, строительство, торговля, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и др. Туризм также способствует защите природно-рекреационных богатств, сохранению и развитию историко-культурного наследия. Как положительный фактор национальной экономики, туризм стимулирует развитие городов, территорий и регионов, обеспечивает занятость местного населения. При этом необходимо подчеркнуть, что туризм не связан с вывозом из страны невозобновляемых естественных ресурсов. «Экспорт впечатлений», в отличие от любого другого вида продукции, практически неиссякаем. Поэтому интерес, проявляемый к развитию индустрии туризма, связан не только с тем, что отрасль динамично развивается, но и с тем, что успешное развитие туризма оказывает влияние практически на все ключевые секторы экономики, что во многом достигается путем создания межорганизационных систем взаимодействия различных предприятий, предоставляющих туристам товары и услуги. Одновременно туристическая отрасль является благоприятной средой для функционирования предприятий малого бизнеса, способных развиваться без бюджетных ассигнований, и перспективных для привлечения в широких масштабах и в короткие сроки иностранных инвестиций.

Учет этого фактора особенно важен для развивающихся стран со значительным аграрным сектором и обуславливает актуальность стратегии диверсификации сельской экономики, в том числе и путем развития агротуризма, который на начальных этапах реализуется в виде агроусадеб, а затем преобразуется в агротуристические кластеры. По подсчетам специалистов, совокупная стоимость продуктов и услуг, созданная в структуре, связанной с туристическим обслуживанием, почти в 2,5 раза превышает стоимость самих услуг туризма. По имеющимся оценкам, на каждые 10 новых рабочих мест в развитых странах мира 7 приходится на сферу услуг, а каждый турист обеспечивает рабочими местами от 10 до 20 чел. в таких обслуживающих сферах, как гостиничный бизнес, сфера общественного питания, производство сувениров, индустрия развлечений [2]. При этом отмечается, что несмотря на то, что на сферу туризма приходится 9% мирового ВВП, вклад отрасли в развитие торговли составляет менее 1%, что свидетельствует о значительном потенциале туризма для торговли сопутствующими товарами, услугами. Это особенно важно для развития сельской местности и восстановления экономик (например для современного Ирака).

Можно полагать, что в формировании постиндустриальной экономики Беларуси важнейшая роль принадлежит туризму. Поэтому экономически оправданно сконцентрировать внимание не только на проблемах развития отрасли, но и на включении индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса в сельской местности в «цепочки сбыта» товаров и услуг в сфере туризма. Такой подход к проблеме развития туризма особенно актуален для создания новых рабочих мест и привлечения предпринимателей в эту сферу, что в комплексе снижает для предпринимателей транзакционные издержки для сбыта своей продукции и создает мультипликативный эффект в устойчивом развитии сельских территорий, на которых располагаются туристические объекты. Это особенно важно, поскольку, согласно прогнозам, в XXI веке продолжительность туристических поездок сократится до 3-х–4-х дней, однако частота перерывов для отдыха и восстановления жизненных сил человека возрастет, что повысит интенсивность туристических прибытий. Сочетание действий, приводящих к получению определенных видов товаров и услуг, с отраслевыми признаками совокупности участвующих в обслуживании туристов производственных единиц позволяет рассматривать

туризм как специфическую сферу социально-экономической деятельности, в которой центральной фигурой на туристическом рынке выступает потребитель туристического продукта (оптимального набора товаров и услуг).

В развивающихся странах в сложившихся условиях значительная роль в решении проблемы становления малого предпринимательства в сельской местности отводится сфере услуг и, в частности, индустрии туризма, которая может стать реальной возможностью для активизации малых форм хозяйствования, так как она имеет большой потенциал для привлечения предпринимательских ресурсов, не требует таких больших капиталовложений, как, например, промышленность и является индустрией номер один по созданию рабочих мест и развитию сельских территорий. Учитывая неоспоримый туристический потенциал Беларуси, приложение организационных усилий и капитала именно в эту индустрию является сейчас чрезвычайно актуальным [3].

В 2012 г. доходы от туризма в структуре ВВП Беларуси составляли около 2,1%, а в общем товарообороте сферы услуг – около 10%, в то время как во многих развитых странах – в среднем 7% и 25% соответственно. К примеру, Швейцария ежегодно зарабатывает на въездном туризме 15 млрд USD, при этом свыше 10 млрд USD приходится на сельский туризм. Беларусь входит в десятку стран с наиболее динамично развивающимся туристическим сектором. В 2012 г. республика заняла 6-е место в рейтинге Всемирного совета по туризму и путешествиям (World Travel & Tourism Council) по этому показателю. Летом 2013 г. россияне назвали Беларусь в числе десяти стран, наиболее подходящих для семейного отдыха. Привлекательность Беларуси для туризма будет возрастать. Поэтому важно обеспечить комплексный подход к задействованию для обслуживания туристов всех предприятий сферы услуг и смежных отраслей, что приводит к мультипликативному эффекту как в использовании туристического потенциала территории, так и для развития малого бизнеса и роста экспорта.

Статистика показывает, что белорусский агроэкотуризм развивается достаточно быстрыми темпами, и у Беларуси, по мнению экспертов, есть возможность стать агротуристической страной для России, Европы, Китая по типу Италии, где 50% туристов-иностранцев отдыхают в сельской местности. В то же время мировая тенденция такова: почти во всех странах до 90% экотуристов – жители своей страны, а потом уже – иностранцы. Это подтверждает

и статистика по Беларуси: более 80% посетителей агроусадьб – это городские жители. Таким образом, в агроэкотуризме есть базовая составляющая (число условно постоянных потребителей), которая обуславливает эффективность этого вида сельского бизнеса по различным направлениям, в том числе и транспорту. В этой связи для эффективного использования туристического потенциала страны важно задействовать логистическую составляющую туризма, которая включает управление людскими потоками и транспортное обслуживание туристов. Между состоянием пассажирского транспорта и туризма существует прямая зависимость: прогресс в совершенствовании транспортного обслуживания непосредственно отражается на возрастании объемов туристических путешествий [4]. В Беларуси имеется 5278 объектов историко-культурного наследия и свыше 10000 объектов природного наследия. Из этого числа в туристических целях используется пока менее 5%. В значительной степени это является следствием того, что не систематизирована работа транспортных компаний, которые обеспечивают доставку туристов к объектам.

Для развития логистической составляющей агроэкотуризма имеется и необходимая нормативная база. Так, согласно Декрету Президента Республики Беларусь от 07.05. 2012 № 6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности» предусмотрено, что организации и индивидуальные предприниматели, оказывающие транспортные услуги, будут иметь право применять положения данного документа при условии, что пункты отправления (погрузки) и (или) назначения (разгрузки) расположены на территории средних, малых городских поселений, сельской местности. При этом транспортные средства, используемые ими для оказания услуг, должны быть зарегистрированы в установленном порядке в органах Госавтоинспекции МВД на указанной территории. Для этого имеется базовое информационное обеспечение и развивается система электронного бронирования гостиниц. Аналогично может развиваться и система транспортного обслуживания с соответствующими мобильными приложениями для заказа транспорта и комплектования рейсов. Одновременно улучшение транспортного обслуживания приведет к разнообразию отдыха туристов в вечернее и ночное время. А в 2014 г., объявленном Годом спортивного туризма, синхронизация работы транспорта с функционированием спортивных объектов и спортивными мероприятиями будет способствовать большему привлече-

нию туристов. Цель этого направления работы по совершенствованию сервисной логистики в туризме состоит в максимальном упрощении для потенциального потребителя выбора и использования транспорта, когда можно сделать заказ, не выходя из дома, а поездку – комфортной и сбалансированной по цене. Для создания комплексной логистической сервисной системы как инструмента управления потоками потребителей и транспортом целесообразно провести маркетинговые исследования на микро- (туристический объект), мезо- (территория) и макроуровне (государство).

В результате этих исследований предполагается достижение следующих результатов:

- составление перечня туристических достопримечательностей и возможной их транспортной специализации (автобусы, речной транспорт и др.), а также оценка степени конкуренции в транспортном обслуживании;

- оценка спроса на транспортные услуги на туристическом рынке (с учетом их сезонности и пиковых нагрузок), а также возможностей транспортной инфраструктуры в туристическом регионе для удовлетворения этого спроса;

- комплексная оценка туристических инфраструктуры, услуг, имеющихся в регионе, решение логистических проблем;

- определение сегмента туристического рынка, для которого будут интересны предлагаемые услуги; разработка на этой основе маркетинговых планов и определение в этих планах условий работы на рынках предложения и спроса. Необходимо также учитывать географические особенности транспортных маршрутов и своевременно определять некоторые личностные качества потенциальных туристов – такие, как мотивы путешествий, особенности характера, возраст и пол, уровень образования, сфера деятельности и т.д.

На основании этих исследований можно формировать оптимальную стратегию предложения основных и сопутствующих туристических услуг, добиваясь соответствия между интересами потребителя и производителя услуг, гарантий востребованности этих услуг в течение длительного периода и обеспечения наибольшей отдачи от их реализации. При подготовке маркетингового плана и предложении туристических услуг необходимо координировать их с местными органами власти, отвечающими за функционирование туристической сферы, что облегчит разработку единой маркетинговой программы по развитию сельской территории, учитывающей логистическую составляющую агротуризма, и тем самым повысит привлекательность данной территории для туризма.

Известно, что эффективное пространство для туристической деятельности (в англоязычной литературе используется понятие дестинация – «местонахождение, или место назначения», термин, введенный Н. Лейпером в середине 1980-х годов) характеризуется как территория со всевозможными удобствами, средствами обслуживания и услугами для обеспечения всевозможных нужд туристов, что предполагает определенную «плотность» малого и среднего предпринимательства, многообразие услуг которых формирует имидж туристической территории и мотивирует визиты туристов, активизируя таким образом всю туристическую систему [5].

Для того чтобы территория была интересной для туристов, необходимо выполнение следующих условий:

наличие достаточного количества и разнообразия мест размещения, питания, развлечений с определенным уровнем качества услуг;

достаточный уровень транспортного обслуживания;

наличие достопримечательностей, интересующих туристов;

наличие доступа к современным информационным и коммуникационным системам.

Важны такие услуги, как прокат велосипедов, предоставление лошадей для проведения обзорных экскурсий и другое, а также наличие вспомогательных служб, которые осуществляют рекламу территории, координацию и управление ее развитием, предоставление населению и организациям необходимой информации и услуг по резервированию, обеспечению оборудованием (предприятия питания, спорта и т.д.), комплектованию туристических объектов руководящим персоналом.

В организационном плане в развитии туристической территории и в повышении вклада отрасли в экономику можно выделить 2 уровня: общегосударственный, на котором реализуются системы межотраслевого взаимодействия, в первую очередь для развития инфраструктуры туризма (строительство дорог, гостиниц, спортивных сооружений и других объектов, а также обеспечение безопасности туристов). На этом уровне интеграционные процессы способны обеспечить активизацию экономических связей, создание многонациональных фирм, использование глобальных норм и стандартов, а также развитие региональных рынков и стратегии (таблица);

Потенциальные преимущества межорганизационного взаимодействия и интеграции в туризме

| Преимущества | Необходимые мероприятия |
|--|---|
| Снижение производственного риска | Объединение материальных, финансовых и человеческих ресурсов предприятия на принципах синергии (взаимовыгодности и взаимодополнения) |
| Повышение конкурентоспособности | Проведение маркетинговых исследований рынков товаров и услуг. Совершенствование организационно-правовых форм туристического бизнеса |
| Увеличение возможности развития целевых направлений | Подготовка бизнес-планов по оценке эффективности взаимодействия различных компаний с учетом их специализации и запросов туристического рынка |
| Расширение возможности внедрения организационных и технологических ноу-хау | Подготовка обоснованных предложений по внедрению в туристический бизнес новых техники и технологий, в том числе и информационных технологий |
| Рост имиджа компаний | Информационная и организационная работа по рекламе туристической территории и формированию брэндов туристических предприятий |
| Рост инновационности турпродукта | Организация сотрудничества предприятий в сфере туризма по созданию инновационных продуктов, меры по стимулированию модернизации ресурсов территории и производственных процессов |
| Усиление мультипликативного воздействия туризма на экономику территории | Разработка комплекса мероприятий и систем по налаживанию межорганизационного взаимодействия предприятий, обслуживающих туристическую дестинацию, в том числе путем их встраивания в «цепочки сбыта» товаров и услуг |
| Повышение эффективности территориального маркетинга | Осуществление координации маркетинговых мероприятий с целью повышения их эффективности и адресности применения |
| Повышение качества турпродукта и улучшение производственного менеджмента | Проведение мероприятий по сертификации и стандартизации предоставляемых услуг, повышение их качества и совершенствование управленческих инструментов |
| Развитие рынка образовательных услуг в сфере туризма | Организация совместного освоения новых образовательных технологий и подготовки специалистов |

местный уровень, который характеризуется поиском и реализацией сочетаний традиционных ресурсов и предпринимательских усилий с целью повышения многообразия и качества товаров и услуг для туристов.

Потенциальные возможности межорганизационного взаимодействия и кооперации туристических организаций приведены в таблице, составленной на основе предложений, изложенных в [6].

Имеется и положительный опыт вовлечения туризма в «цепочки сбыта» товаров и услуг. Так, Корпорация по развитию туризма в Нигерии (NTDC) выступила инициатором строительства 6-ти туристических центров в провинциях страны [1]. Предусмотрена также организация информационных стоек в крупных аэропортах Нигерии с целью удобного предоставления туристам и посетителям соответствующей информации. Одновременно приход на нигерийский рынок авиакомпаний Иордании создает основу для увеличения притока туристов. Учитывая, что Иордания характеризуется высокими стандартами медицинской помощи, такое взаимодействие будет способствовать развитию

экономических и торговых отношений, а также поддержке движения товаров и услуг между странами.

Привлекательность туризма для развития экономики обусловлена и тем, что он является системообразующей отраслью [6]. Своим функционированием туризм объединяет не только производственный и потребительский комплексы товаров и услуг, но и сопутствующие отрасли и структуры. К таким смежным отраслям и структурам (в соединении со структурой расходов «усредненного» туриста) относятся: общественный транспорт – 10%, автотранспорт – 5%, размещение (гостиничный комплекс) – 30%, питание (рестораны и другие учреждения) – 20%, развлечения – 10%, непредвиденные расходы – 25%. К примеру, средний американец тратит около 1250 USD на отдых одного человека в год. В число перечисленных структурных компонентов не вошли стоимость перевозки туристов, инвестирование туристических инфраструктурных и иных систем.

Общая схема взаимодействия сферы туризма со смежными отраслями и государственными структурами приведена на рисунке.



Общая схема межорганизационного взаимодействия в туристической отрасли (стрелками показаны направления связей и их регулирования в условиях рыночных, организационно-правовых и иных взаимоотношений)

Совокупный доход от туризма включает 2 составляющие: прямые доходы от туризма в конкретном регионе, косвенные доходы от туризма [6]. Прямые доходы от туризма – это то, что экономика области и страны получает в виде налоговых поступлений от туристических фирм. Косвенные доходы представляют собой денежные средства, затраченные туристическими фирмами, предприятиями инфраструктуры и самими туристами на приобретение различных товаров и услуг у предприятий, не относящихся к туристической индустрии. Они учитываются с помощью туристического мультипликатора – коэффициента косвенного влияния туризма на экономику и социальную сферу в данной отрасли на региональном и республиканском уровнях. Таким образом, туристический мультипликатор показывает степень формирования «цепочек ценностей» в туризме. Для конкретного региона данный показатель – это коэффициент, отражающий увеличение доходов региона в зависимости от расходов туристов, характеризующий использование потенциала туристической территории и перспективные направления ее развития.

По оценкам специалистов, значение мультипликатора расходов туристов в Турции колеблется от 2,3 до 3,2, то есть косвенный эффект туризма в результате увеличения расходов туристов составляет 230–320% [7, 8]. Мультипликатор туристических поступлений (дохода), например, для Великобритании составляет 1,73, для Ямайки – 1,27, для России – 1 (можно предположить, что для Беларуси этот коэффициент находится в интервале 1–1,2).

Мультипликативный процесс заключается в том, что денежные средства, затраченные туристом в принимающей стране (регионе), несколько раз совершают определенный кругооборот. Другими словами, в результате цепной реакции «расходы–доходы» доход, получаемый от одного туриста, превышает сумму средств, затраченных им в месте пребывания на покупку товаров и услуг. Поэтому одной из основных задач стратегического развития туризма на конкретной территории является формирование «цепочек ценностей», при осуществлении которых можно получить реальные социально-экономические преимущества за счет привлечения интереса туристов и стимулирования их расходов.

Важнейшей особенностью туризма является то, что взаимосвязь между производителями и поставщиками товаров и услуг осуществляется не товаром, а потоками информации. По экспертным данным, в настоящее время половина всей выручки, которая генерируется через Интернет, приходится на отрасль путешествий и туризма, более 60% пользователей, обращающихся в глобальную сеть, ищут тарифы отелей и авиакомпаний и сведения о наличии свободных мест.

Взаимоотношения с хозяйственными и общественными структурами обеспечения сферы туризма формируются на основе подлежащих заключению договоров о партнерстве и сотрудничестве или по основным направлениям движения денежных и иных средств на основе принимаемых государством, местными органами и корпоративными структурами регулирующих документов, в том числе и стандартизированной статистической отчетности.

Туризм способен внести значительный вклад в экономическое процветание страны не только за счет собственного развития, но и путем оказания стимулирующего воздействия практически на все отрасли экономики: промышленность, строительство, транспорт, сельское хозяйство, бытовое обслуживание и т.д. Важной особенностью современного этапа развития туризма и изменения его организационных форм является проникновение в туристический бизнес транспортных, торговых, промышленных, банковских, страховых и других компаний, что является базой для встраивания продуктов туристической отрасли в «цепочки сбыта» товаров и услуг.

Поскольку туризм как большая открытая система взаимодействует с социально-экономической сферой района, на территории которого расположены объекты туризма и сформирована соответствующая инфраструктура, то для увеличения позитивного эффекта взаимодействия предприятий туристической отрасли необходим анализ связи туризма с экономикой района и его социально-экономическим развитием, для чего требуется создание соответствующей межорганизационной информационной системы и использование инструментов электронной торговли. В комплексе все это будет содействовать реализации государственных мероприятий по устойчивому развитию сельских территорий в Беларуси.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Tourism identified as key sector for trade. on August 09, 2013/in Travel & Tourism 12:14 am/Comments. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vanguardngr.com>. – Дата доступа: 19.03.2014.
2. Tourism: 2020 Vision [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unwto.org/facts/eng/vision.htm>. – Дата доступа: 19.03.2014.

3. Гайдукевич, Л. М., Туризм в условиях развития интеграции / Л. М. Гайдукевич // Материалы международного научного семинара «Вызовы интеграции на пути к Евразийскому экономическому союзу» / Центр международных исследований ФМО БГУ [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.centis.bsu.by. – Дата доступа: 19.03.2014.

4. Скоробогатова, Т. Н. Управление сервисным предприятием :логистико-инновационный подход: монография / Т. Н. Скоробогатова. – М.: Креативная экономика. 2009. – 204 с.

5. Leiper, N. The framework of tourism: towards a definition of tourism, tourist, and the tourist industry / N. Leiper // *Annals of Tourism Research*. – 1979. – № 6 (4).

6. Крутик, А. Б. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме / А. Б. Крутик, М. В. Решетова. – М.: Академия, 2010. – 224 с.

7. Поздеева, Д. Н. Тенденции развития международного туризма / Д. Н. Поздеева // Управление в социальных и экономических системах: материалы VIII Междунар. научно-практ. конф. – Пенза.: РИО ПГСХА, 2010. – С. 67–74.

8. Анцух, С. В. Влияние туризма на экономическое и социальное развитие региона / С. В. Анцух // Новая экономика. – 2009. – № 11–12. – С. 105–114.

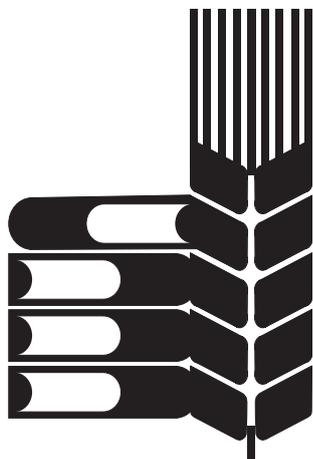
РЕЗЮМЕ

В статье предложен подход к созданию производственно-сбытовых цепей для увеличения многочисленных эффектов туристических направлений и развития сельских территорий на современном этапе развития туризма.

SUMMARY

An approach to the creation of value chains to increase the multiple effects of tourist destinations and development of rural areas at the present stage of development of tourism.

Поступила 22.04. 2014



Новые поступления в фонд Белорусской сельскохозяйственной библиотеки им. И. С. Лупиновича

1. Афанасьева, О. Г.

Повышение конкурентоспособности – важнейший фактор обеспечения устойчивого развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных организациях: монография / О. Г. Афанасьева. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 117 с.: граф., табл. – (Научная мысль. Экономика). – Библиогр.: с. 111–115. Шифр 608736.

2. Ноосферные аспекты устойчивого развития Беларуси и Сибирского региона России: монография / П. Г. Никитенко [и др.]; ред.: П. Г. Никитенко, Ю. И. Шокина // НАН Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси, Сибирское отделение Российской академии наук, Институт вычислительных технологий, Институт вычислительного моделирования СКТБ «Наука», Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований. – Минск: Право и экономика, 2013. – 216 с.: табл., рис. Шифр 608703.

3. Обухович, В. С.

Агропромышленная интеграция как надежная основа инновационного развития молочнопродуктового подкомплекса АПК: монография / В. С. Обухович, С. В. Голос // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров; Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки: БГСХА, 2013. – 189 с. Шифр 608625.

4. Пакуш, Л. В.

Управление инвестиционными ресурсами: теоретико-методологический аспект (на примере организаций хлебопекарной промышленности Республики Беларусь): монография / Л. В. Пакуш, М. В. Лысенкова // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров; Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Горки: БГСХА, 2013. – 195 с.

5. Прорывные технологии и инновации в экономике Беларуси и Казахстана: сборник материалов научно-практической конференции (Минск, 6 декабря 2013 г.) / Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский национальный технический университет, Научно-технологический парк БНТУ «Политехник». – Минск: БНТУ, 2013. – 90 с.: рис. Шифр 608654.

6. Стандарты генных банков для генетических ресурсов растений для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, Комиссия по генетическим ресурсам в сфере продовольствия и сельского хозяйства. – Рим: Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, 2013. – 166 с.: цв. ил. – Библиогр. в конце разд. Шифр 608689.

7. Хозяйственная деятельность и окружающая среда: материалы студенческой научной конференции агроэкологического факультета Белорусской государственной сельскохозяйственной академии (Горки, 14 февраля 2011 г.) / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров; Белорусская государственная сельскохозяйственная академия; ред. Т. Ф. Персикова [и др.]. – Горки: БГСХА, 2013. – 219 с.: граф., табл. – Библиогр. в конце ст. Шифр 608590.

8. АПК: экономика, управление: ежемесячный теоретический и научно-практический журнал / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Российская академия сельскохозяйственных наук, Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства. – 2014. – №№ 1, 2.

9. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий: ежемесячный теоретический и научно-практический журнал / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – 2014. – № 1.

10. Genebank Standards for Plant Genetic Resources for Food and Agriculture / Food and Agriculture Organization of the United Nations, Commission on Genetic Resources for Food and Agriculture. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. – 166 p.: цв. ил. – Библиогр. в конце глав. Шифр 608683.

Перевод заглавия: Стандарты генных банков генетических ресурсов растений для производства продовольствия и ведения сельского хозяйства.

11. Policy Support Guidelines for the Promotion of Sustainable Production Intensification and Ecosystem Services / Food and Agriculture Organization of the United Nations, Plant production and protection division, Programme Social and Environmental Standards. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. – 42 p. Шифр 608687.

Перевод заглавия: Руководство по поддержке устойчивой интенсификации производства и экосистемных услуг.

Ознакомиться с информационными ресурсами библиотеки можно по адресу: ул. Казинца, 86, корп. 2, 220108, Минск; тел. 212-11-61; e-mail: belal@belal.by; сайт: <http://belal.by>.

Подготовила Инесса ФОМИНА