

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

- 3** **Наталья Карпович, Екатерина Макуценя**
Мировой рынок картофеля и картофелепродуктов и место Беларуси в нем
- 17** **Александр Горбатовский, Оксана Горбатовская, Марина Тимошенко**
Эффективность производства в продуктовых подкомплексах: методические подходы по идентификации и оценке резервов
- 30** **Юлия Труханенко**
Понятие и сущность нематериальных активов как экономической категории
- 39** **Анна Литвинчук**
Методика интегральной динамической оценки конкурентоспособности регионов с акцентом на экологическую компоненту
- 56** **Геннадий Столяров**
Планирование деловой карьеры работника агропромышленного комплекса

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 69** **Наталья Грецкая**
Оценка состояния и проблем транспортно-логистической инфраструктуры Украины методом SWOT-анализа
- 84** **Ирина Лазаревич, Ирина Кохнович**
Зарубежный опыт функционирования централизованных фондов продовольствия

Издается с 1995 года
Выходит 12 раз в год
На русском, белорусском
и английском языках
№ 1 (320), 2022

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

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

Подписано в печать 12.01.2022

Формат 70×100^{1/16}
Бумага офсетная № 1
Усл. печ. л. 7,8
Уч.-изд. л. 7,7
Тираж 80 экз.
Заказ 7

Цена номера:
индивидуальная подписка – 5,13 руб.;
ведомственная подписка – 8,15 руб.

Редакция не несет ответственности за возможные неточности, допущенные по вине авторов.

Мнение редакции может не совпадать с позицией автора.

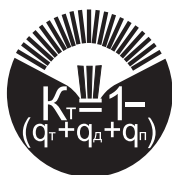
Перепечатка или тиражирование любым способом оригинальных материалов, опубликованных в настоящем журнале, допускается только с разрешения редакции

RURAL ECONOMICS

- 3 Nataliya Karpovich, Ekaterina Makutsenya**
World market of potatoes and potato products and Belarus's place in it
- 17 Alexander Gorbatovskij, Oksana Gorbatovskaya, Marina Timoshenko**
Production efficiency in product subcomplexes: methodological approaches to the identification and evaluation of reserves
- 30 Yuliya Trukhanenko**
The concept and essence of intangible assets as an economic category
- 39 Anna Litvinchuk**
Methodology for the integral dynamic assessment of the competitiveness of regions with an emphasis on the environmental component
- 56 Hennadij Stolyarov**
Business career planning of an employee of the agroindustrial complex

FOREIGN EXPERIENCE

- 69 Nataliya Gretskeya**
The assessment of the state and problems of the transport and logistics infrastructure of Ukraine using the SWOT analysis method
- 84 Iryna Lazarevich, Iryna Kokhnovich**
Foreign experience of functioning of centralized food funds



Наталья КАРПОВИЧ, Екатерина МАКУЦЕНЯ

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: ved-apk@mail.ru*

УДК 339.13 [635.21+664.83] (100+476)
<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-3-16>

Мировой рынок картофеля и картофелепродуктов и место Беларуси в нем

Проведен комплексный анализ мирового рынка картофеля и картофелепродуктов. Дана сравнительная оценка производства и торговли по товарной и географической направленности. Представлены ключевые игроки рынка. Определено место Республики Беларусь в глобальных товарных потоках картофеля и картофелепродуктов в товарном, страновом и ценовом аспектах.

Ключевые слова: картофель, картофелепродукты, мировой рынок, экспортные поставки, импортные закупки, внешнеторговый баланс, торговые партнеры.

Nataliya KARPOVICH, Ekaterina MAKUTSENYA

*Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: ved-apk@mail.ru*

World market of potatoes and potato products and Belarus's place in it

The article provides a comprehensive analysis of the world market for potatoes and potato products. A comparative assessment of world production and trade in terms of commodity and geographic focus is given. Key world players in the potato and processed potato market are presented. The place of the Republic of Belarus in the world commodity flows of potatoes and potato products in commodity, country and price aspects has been determined.

Keywords: potatoes, potato products, world market, export supplies, import purchases, foreign trade balance, trade partners.

Введение

Картофель – продукт, являющийся одним из основных источников энергии. Он наиболее востребован в развивающихся странах. Данная культура широко используется для формирования кормовой базы в животноводстве. Отрасль

© Карпович Н., Макуценя Е., 2022

картофелеводства предоставляет рабочие места около 800 млн чел. на планете. Фактически картофель – это «второй хлеб», способствующий обеспечению продовольственной безопасности во многих странах. Поэтому картофель и картофелепродукты имеют важное народнохозяйственное, экономическое и социальное значение.

Основная часть

По данным ФАО, посевная площадь картофеля составляет более 17 млн га, а совокупный объем мирового производства превышает 370 млн т. Лидерами являются Китай (24,4%), Индия (13,1%), Украина (6,1%), Россия (6,1%), Соединенные Штаты Америки (5,5%) [1].

Исследование показало, что более половины объемов картофеля и картофелепродуктов производится в странах Азии (51,4%), далее идут Европа (28,7%) и Америка (12,7%). Вместе с тем свыше 50% общемирового потребления приходится также на азиатские государства. Что касается экспортно-импортных потоков картофеля и продукции из него, следует отметить их сосредоточение в Европе (рис. 1).

Анализ данных мировой статистики по производству и потреблению картофеля показывает, что наибольший уровень самообеспеченности отмечается в странах Америки (105,6%) и Европы (101,3%). В результате исследования внешнеторговых потоков и производственного потенциала картофеля в разрезе регионов мира установлено, что наиболее ориентированы на экспорт также Европа (20,7%) и Америка (12,9%). Одновременно эти регионы характеризуются высоким уровнем импорта в потреблении: 17,1 и 12,4% соответственно (табл. 1).

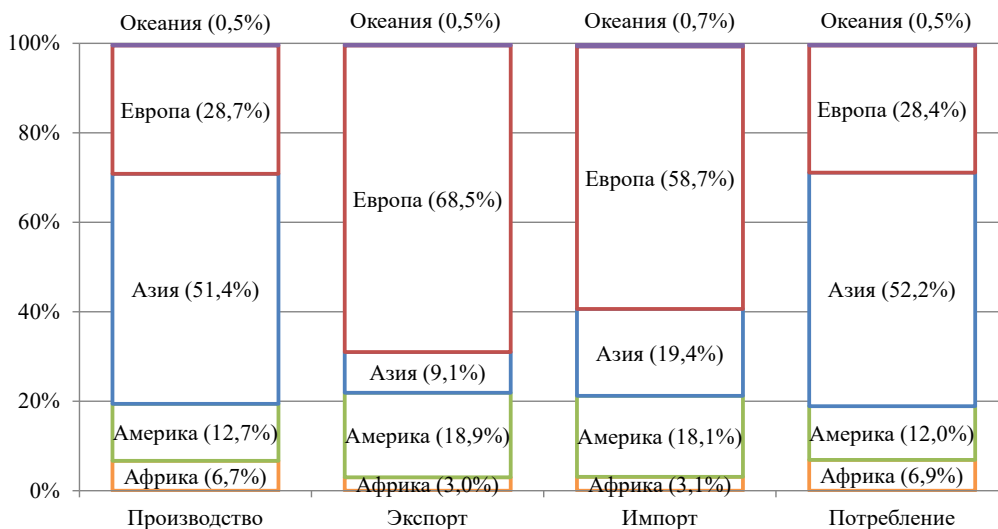


Рис. 1. Структура ресурсов и использования картофеля и картофелепродуктов в разрезе регионов в среднем за 2017–2019 гг., % (выполнен авторами по данным источника [1])

Т а б л и ц а 1. Уровень самообеспеченности, доли экспорта в производстве и доли импорта в потреблении картофеля и картофелепродуктов в региональном разрезе за 2017–2019 гг.

Регион	Уровень самообеспеченности, %	Доля экспорта в производстве, %	Доля импорта в потреблении, %
Африка	96,4	3,9	3,7
Америка	105,6	12,9	12,4
Азия	98,5	1,5	3,1
Европа	101,3	20,7	17,1
Океания	97,2	10,4	13,2
Всего в мире	100,0	8,7	8,3

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источников [1, 2].

Следует отметить, что в мире значительно растет производство картофеля на душу населения. Например, в среднем в 2017–2019 гг. этот показатель составил: в Беларуси – 620 кг, Украине – 509 кг, Нидерландах – 354 кг, Дании – 314 кг, Бельгии – 265 кг. В пятерку рейтинга по уровню самообеспеченности данной продукцией вошли Афганистан, Бельгия, Канада, Кипр и Франция (табл. 2).

Т а б л и ц а 2. Характеристика рынка картофеля и картофелепродуктов в страновом аспекте (в среднем за 2017–2019 гг.)

Производство на человека, кг		Самообеспеченность, %	
Беларусь	620,3	Афганистан	278,9
Украина	508,6	Бельгия	186,4
Нидерланды	353,5	Канада	183,3
Дания	314,2	Кипр	167,3
Бельгия	265,2	Франция	156,0
Кыргызстан	229,5	Германия	151,3
Латвия	221,5	Гвинея	135,1
Казахстан	207,8	Нидерланды	131,9
Польша	192,8	Нигер	131,8
Перу	160,1	Никарагуа	126,9

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [1].

Установлено, что мировая торговля картофелем в последние годы оценивалась на уровне 12–14 млн т. В 2020 г. объем его продаж по сравнению с 2015 г. увеличился на 8,7% и составил 13,4 млн т. Среди анализируемых картофелепродуктов наиболее динамичными темпами развивалась торговля замороженным картофелем, приготовленным без добавления уксуса. За период 2015–2020 гг. его мировые продажи выросли на 10,5%. Наибольшее снижение было отмечено по картофельному крахмалу, объемы его реализации сократились почти на 12% (табл. 3).

Т а б л и ц а 3. Динамика объемов мировой торговли картофелем и картофелепродуктами, тыс. т

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	12 326,1	12 986,9	13 616,2	13 728,3	13 308,9	13 403,7
Мука картофельная тонкого и грубого помола и порошок	97,0	87,2	107,1	101,9	92,1	92,0
Хлопья и гранулы картофельные	431,1	408,2	442,8	451,4	440,2	486,8
Крахмал картофельный	576,0	530,2	559,8	547,1	471,2	507,7
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	6739,4	7305,8	7619,5	8075,8	8248,8	7444,2
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	1039,9	1088,0	1103,8	1137,1	1117,9	995,9

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [3].

Следует отметить, что в 2020 г. стоимость мировой торговли картофелем и картофелепродуктами была выше по сравнению с 2015 г. на 17,7%. В большей степени в стоимостном выражении увеличились объемы продаж свежего или охлажденного картофеля (на 16,2%) и приготовленного без добавления уксуса картофеля (на 18,4%). В целом прирост стоимости картофелепродуктов составил 18,3%.

По всем товарным позициям в стоимостной оценке наблюдалось расширение географии торговых поставок. Однако наиболее медленными темпами развивались продажи картофельной муки и крахмала (табл. 4).

Т а б л и ц а 4. Динамика стоимости мировой торговли картофелем и картофелепродуктами, млн USD

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	3693,0	3996,4	4336,6	4376,1	5033,3	4291,4
Картофелепродукты	8918,1	9666,2	10 409,5	11 195,5	11 501,8	10 550,4
В том числе:						
мука картофельная тонкого и грубого помола и порошок	104,7	88,0	94,5	107,2	110,9	110,3
хлопья и гранулы картофельные	512,2	485,3	533,3	601,3	620,9	662,5
крахмал картофельный	367,9	358,9	383,3	410,0	398,2	387,9
картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	5831,1	6525,6	6962,8	7465,3	7858,1	6897,9
картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	2102,2	2208,4	2435,6	2611,7	2513,7	2491,8
Картофель и картофелепродукты, всего	12 611,1	13 662,6	14 746,1	15 571,6	16 535,1	14 841,8

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [3].

Анализ структуры мировой торговли показал, что около 70% приходится на экспорт картофелепродуктов, 30% – картофеля. Это соотношение за последние 5 лет практически не изменилось. В 2020 г. показатели распределились следующим образом: приготовленный замороженный картофель – 65,4%, приготовленный незамороженный картофель – 23,6%, картофельные хлопья и гранулы – 6,3%, крахмал – 3,7% и картофельная мука – 1,0%.

Анализ ценовой конъюнктуры мирового рынка картофеля и картофелепродуктов показал, что в 2015–2020 гг. наблюдался рост цен на все виды продукции. Так, на приготовленный незамороженный картофель они увеличились на 23,8%, картофельный крахмал – на 19,6%, картофельные хлопья и гранулы – на 14,5%, картофельную муку и порошок – на 11,1%, приготовленный замороженный картофель – на 7,1% и свежий или охлажденный картофель – на 6,9% (табл. 5).

Т а б л и ц а 5. Динамика цен мировой торговли картофелем и картофелепродуктами, USD/т

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	299,6	307,7	318,5	318,8	378,2	320,2
Мука картофельная тонкого и грубого помола и порошок	1079,4	1009,2	882,4	1052,0	1204,1	1198,9
Хлопья и гранулы картофельные	1188,1	1188,9	1204,4	1332,1	1410,5	1360,9
Крахмал картофельный	638,7	676,9	684,7	749,4	845,1	764,0
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	865,2	893,2	913,8	924,4	952,6	926,6
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	2021,5	2029,8	2206,6	2296,8	2248,6	2502,1

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [3].

Основными игроками мирового продовольственного рынка картофеля и продуктов его переработки были государства ЕС, Северной и Южной Америки, Китай. Следует отметить сложившуюся тенденцию, при которой страны ЕС выступают на рынке картофеля и продуктов его переработки как экспортерами, так и импортерами (табл. 6).

Анализ данных табл. 6 показал, что в 2020 г. крупнейшими экспортерами картофеля были Нидерланды и Франция, картофельных муки и гранул – Германия, Нидерланды и Соединенные Штаты Америки, крахмала – Германия и Польша, приготовленного картофеля – Бельгия, Нидерланды и США. Ведущими импортерами стали государства ЕС (Нидерланды, Германия, Италия, Испания, Франция), Малайзия, Япония, Корея.

Таблица 6. Мировые лидеры по экспорту и импорту картофеля и картофелепродуктов в 2020 г.

Продукция	Экспорт		Импорт	
	страна	доля, %	страна	доля, %
Картофель свежий или охлажденный	Нидерланды	18,7	Бельгия	13,5
	Франция	16,0	Нидерланды	7,3
	Германия	8,8	Испания	6,8
	Канада	6,9	США	6,2
	Китай	6,8	Германия	5,5
Мука, хлопья и гранулы картофельные	Германия	27,8	Нигерия	11,8
	Нидерланды	21,5	США	8,3
	США	15,1	Великобритания	8,0
	Бельгия	14,3	Италия	6,6
	Дания	4,1	Малайзия	5,7
Крахмал картофельный	Германия	54,5	США	12,9
	Польша	17,0	Нидерланды	10,8
	Бельгия	7,6	Корея	8,2
	Нидерланды	3,3	Великобритания	7,6
	Чехия	2,3	Германия	5,6
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	Бельгия	29,1	США	15,8
	Нидерланды	21,5	Великобритания	7,9
	Канада	15,1	Франция	7,4
	США	14,7	Япония	6,4
	Франция	4,6	Германия	5,1
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	Нидерланды	14,2	США	9,5
	Бельгия	12,3	Франция	8,6
	США	11,3	Германия	6,6
	Великобритания	8,5	Нидерланды	5,5
	Германия	6,3	Канада	5,0

Примечание. Составлена авторами по данным источника [3].

В настоящее время Республика Беларусь достигла определенного уровня развития растениеводства, который позволяет обеспечивать свой потребительский рынок зерном, картофелем и овощами, перерабатывающие предприятия – сырьем, а также создавать прочную кормовую базу для прогресса животноводства. Страна активно поставляет сельскохозяйственную продукцию и продовольствие на экспорт. В Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы одним из целевых показателей реализации подпрограммы 1 «Развитие растениеводства, переработки и реализация продукции растениеводства» является производство к концу 2025 г. картофеля в объеме 6 млн т в хозяйствах всех категорий, из них в общественном секторе – 1,2 млн т при средней урожайности 305 ц/га, площади посадки 38 тыс. га [4].

Для Республики Беларусь выращивание картофеля – это один из традиционных видов деятельности АПК. В 2020 г. удельный вес картофеля в структуре производства продукции сельского хозяйства (в текущих ценах) составил 6,0%. Согласно данным ФАО, по объему его производства в натуральном выражении Беларусь занимала 11-е место в мире и обеспечивала 1,6% совокупного мирового производства. В рейтинге мировых экспортеров картофеля она находилась на 17-м месте (1,1% общей стоимости экспортных потоков). Следует отметить, что в 2020 г. Республика Беларусь лидировала среди стран СНГ по производству картофеля на душу населения – 558 кг. Вместе с тем потребление картофеля и картофелепродуктов в расчете на одного человека в последние годы находилось в пределах 171–175 кг [1, 3, 5, 6].

В 2020 г. валовой сбор картофеля в Беларуси превысил 5,2 млн т, в том числе 45% валового сбора обеспечили Минская и Брестская области. Следует отметить, что объем производства за 2015–2020 гг. снизился в целом по стране на 12,7% (данная тенденция наблюдалась во всех областях). В 2020 г. наибольший удельный вес в структуре валового сбора картофеля занимали хозяйства населения (82,5%), на долю сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств приходилось 10,0 и 7,5 % соответственно.

За анализируемый период уровень самообеспеченности картофелем был в диапазоне 100,4–112,3%. В 2020 г. доля экспорта в производстве составила 8,1%. В динамике этот показатель растет (табл. 7).

Т а б л и ц а 7. Динамика самообеспеченности, доли экспорта в производстве и доли импорта в потреблении картофеля и картофелепродуктов в Республике Беларусь

Показатель	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Уровень самообеспеченности, %	105,1	104,1	112,3	106,4	111,0	100,4
Доля экспорта в производстве, %	6,8	8,0	7,9	7,6	8,3	8,1
Доля импорта в потреблении, %	1,5	1,1	1,6	1,4	1,9	2,2

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

В 2020 г. объемы экспорта картофеля в натуральном выражении составили более 292 тыс. т, что в сравнении с 2015 г. меньше на 3,3%. Следует отметить, что за последние годы наибольшие поставки на внешние рынки были отмечены в 2017 г. – более 390 тыс. т.

Кроме картофеля на экспорт реализуется продукция его переработки. Так, основными товарными позициями в зарубежных поставках отечественных картофелепродуктов являются картофельный крахмал и незамороженный картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса. В 2020 г. страна реализовала на внешние рынки картофельного крахмала в физическом объеме более 8,6 тыс. т. Однако наблюдается тенденция снижения экспортных поставок. Вместе с тем за последние годы был отмечен ежегодный прирост

экспорта незамороженного картофеля, приготовленного или консервированного без добавления уксуса. Если в 2015 г. этот показатель находился на уровне 0,4 тыс. т, то в 2020 г. он достиг почти 7,0 тыс. т (табл. 8).

Т а б л и ц а 8. Динамика объемов экспорта Республики Беларусь картофеля и картофелепродуктов, т

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	302 578,0	298 299,1	390 586,8	299 639,1	360 555,1	292 037,5
Хлопья и гранулы картофельные	173,3	144,3	611,3	1109,7	1748,4	2306,2
Крахмал картофельный	9105,7	16 947,2	9661,9	12 452,3	11 417,3	8671,6
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	195,9	916,8	911,6	424,9	199,7	72,0
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	417,1	1069,6	2437,5	2898,2	4881,8	6971,5

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

В 2020 г. отечественные экспортные поставки картофеля и картофелепродуктов в стоимостном выражении составили 75,5 млн USD (это превысило показатель 2015 г. на 22,9%, или на 14,1 млн USD). В большей степени рост экспорта был обеспечен наращиванием поставок незамороженного картофеля, приготовленного или консервированного без добавления уксуса, с 1,1 до 21,8 млн USD. Отметим, что в целом в 2020 г. стоимость экспорта картофелепродуктов из Республики Беларусь относительно 2015 г. увеличилась в 4,1 раза (табл. 9).

Т а б л и ц а 9. Динамика стоимости экспорта Республики Беларусь картофеля и картофелепродуктов, тыс. USD

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	54 210,4	33 592,8	65 776,4	53 109,2	57 385,7	45 264,0
Картофелепродукты	7201,0	12 688,2	14 557,9	18 212,5	25 251,2	30 201,5
В том числе:						
хлопья и гранулы картофельные	159,8	115,6	567,4	1135,9	1842,4	2403,5
крахмал картофельный	5870,2	9009,4	6607,6	8722,6	9438,7	5938,1
картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	113,8	290,0	247,9	217,6	229,3	100,1
картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	1057,2	3273,2	7133,2	8136,4	13 740,8	21 759,8
Картофель и картофелепродукты, всего	61 411,4	46 281,0	80 334,3	71 321,7	82 636,9	75 465,5

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

В 2020 г. экспортная цена Республики Беларусь на картофель составила 154,9 USD/т. В 2015–2020 гг. ценовой диапазон на картофельный крахмал, реализованный на внешние рынки, находился в пределах 530–826 USD/т. Отметим, что в последние годы наблюдался планомерный рост экспортной цены на данную продукцию за исключением 2020 г.: в 2017 г. цена составляла 684 USD/т, 2018 г. – 700 USD/т, 2019 г. она достигла уровня 827 USD/т. Незамороженный картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, Республика Беларусь в последние годы продает по 2805–3121 USD/т. Однако необходимо подчеркнуть, что в 2018–2019 гг. наблюдалась тенденция некоторого снижения данного показателя (табл. 10).

Т а б л и ц а 10. Динамика экспортных цен Республики Беларусь на картофель и основные картофелепродукты, USD/т

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	179,2	112,6	168,4	177,2	159,2	154,9
Крахмал картофельный	644,7	531,6	683,9	700,5	826,7	684,8
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	2534,6	3060,3	2926,4	2807,4	2814,7	3121,2

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

Ключевыми рынками сбыта белорусского картофеля и продуктов его переработки являются Российская Федерация и Украина. Так, в 2020 г. в структуре экспорта Беларуси по основным позициям их доля составила: картофель – 94,4% (Украина – 54,6%, Россия – 39,8%); картофельный крахмал – 72,8% (Россия – 59,8%, Украина – 13,0%); незамороженный картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, – 99,2% (Россия – 68,2%, Украина – 31,0%). В 2020 г. отечественный картофель также был реализован в Молдову, Сербию, а картофельный крахмал – в Казахстан, Узбекистан (рис. 2).

Анализ статистических данных показал, что в 2020 г. импортные закупки Республики Беларусь картофеля в натуральном выражении в 1,2 раза превысили ввоз данной продукции в 2015 г. и составили 20,5 тыс. т. Следует отметить, что в последние годы наблюдались колебания физических объемов импортируемого картофеля. В 2020 г. по сравнению с 2015 г. республика значительно увеличила импорт незамороженного и замороженного картофеля, приготовленного или консервированного без добавления уксуса, в 2,0 и 1,6 раза соответственно (табл. 11).

В рассматриваемом периоде (2015–2020 гг.) импортные закупки картофеля и картофелепродуктов в денежном выражении увеличились в 1,4 раза и в 2020 г. составили 48,9 млн USD. В частности, импорт картофелепродуктов вырос в 1,5 раза. Было отмечено также снижение ввоза свежего или охлажденного

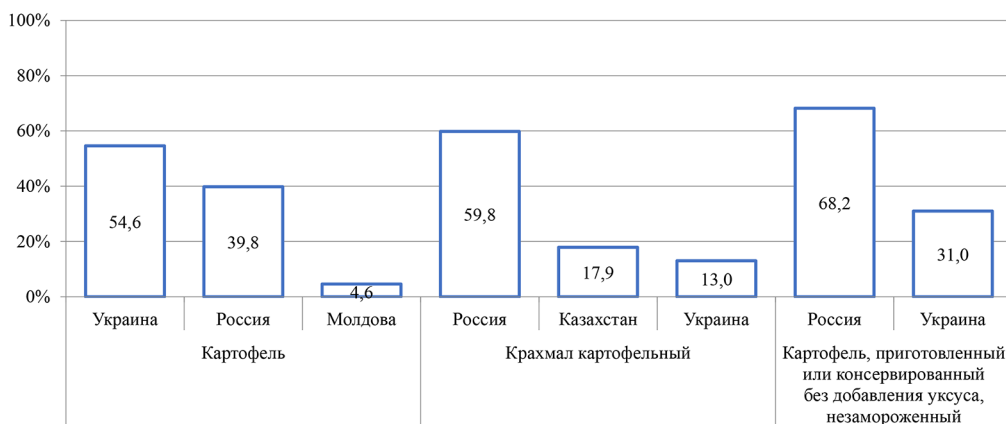


Рис. 2. Основные торговые партнеры Республики Беларусь в экспортных поставках картофеля и основных видов картофелепродуктов в 2020 г., % (выполнен авторами по данным источников [2, 6])

картофеля на 19,5%. В 2020 г. структура импортных закупок выглядела следующим образом: картофель – 13,3%, картофелепродукты – 86,7% (2015 г. – 22,7 и 77,3% соответственно) (табл. 12).

Т а б л и ц а 11. Динамика объемов импорта Республики Беларусь картофеля и картофелепродуктов, т

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	16 489,5	9320,7	18 733,2	9029,1	16 587,1	20 474,2
Хлопья и гранулы картофельные	1955,1	1248,3	1279,0	1350,0	1816,7	1680,0
Крахмал картофельный	3026,7	1558,3	2606,5	1855,8	2868,7	2732,6
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	4508,7	4994,9	5494,0	6310,0	7202,1	7078,1
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	6602,9	6455,5	8055,2	9423,6	11 129,4	12 995,0

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

В 2020 г. средние импортные цены Республики Беларусь на картофель и основные виды картофелепродуктов составили: картофель – 315,1 USD/т; замороженный картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, – 920,8 USD/т; незамороженный картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, – 2496,5 USD/т. Установлено, что за последние 5 лет наблюдалось значительное снижение этой цены на картофель.

Что касается приготовленного или консервированного без добавления уксуса картофеля, то в 2015–2020 гг. цифры находились в следующем диапазоне: на замороженный картофель – 910–950 USD/т, незамороженный – 2560–2970 USD/т (табл. 13).

Т а б л и ц а 12. Динамика стоимости импорта Республики Беларусь картофеля и картофелепродуктов, тыс. USD

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	8098,9	2973,9	7870,4	4326,3	4617,5	6520,0
Картофелепродукты	27 655,6	23 243,3	31 011,3	35 104,7	41 732,8	42 333,0
В том числе:						
хлопья и гранулы картофельные	1987,4	1220,4	1451,3	1459,1	1968,6	1662,3
крахмал картофельный	1783,8	890,3	1739,9	1332,3	2074,8	1711,0
картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	4276,6	4603,4	5020,9	6003,0	6857,6	6517,4
картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	19 586,7	16 523,9	22 794,4	26 310,2	30 831,0	32 442,4
Картофель и картофелепродукты, всего	35 754,5	26 217,2	38 881,7	39 431,0	46 350,3	48 853,0

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

Т а б л и ц а 13. Динамика импортных цен Республики Беларусь на картофель и основные картофелепродукты, USD/т

Продукция	Год					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Картофель	488,4	317,3	418,9	477,4	271,4	315,1
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, замороженный	948,5	921,6	913,9	951,3	952,2	920,8
Картофель, приготовленный или консервированный без добавления уксуса, незамороженный	2966,4	2559,7	2829,8	2792,0	2770,2	2496,5

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по данным источника [6].

На рис. 3 представлена географическая направленность импортных закупок картофеля и основных видов картофелепродуктов. Так, в 2020 г. ключевыми поставщиками картофеля в Республику Беларусь были Российская Федерация (43,8%), Германия (10,8%), Нидерланды (9,5%), которые обеспечили 64,1% совокупного ввоза данной продукции. Приготовленный или консервированный без добавления уксуса картофель в незамороженном виде практически полностью импортировался в Беларусь из России (более 90%), а в замороженном – из Польши (58,9%), Нидерландов (20,8%) и России (12,0%).



Рис. 3. Основные торговые партнеры Республики Беларусь в импортных закупках картофеля и основных видов картофелепродуктов в 2020 г., % (выполнен авторами по данным источников [2, 6])

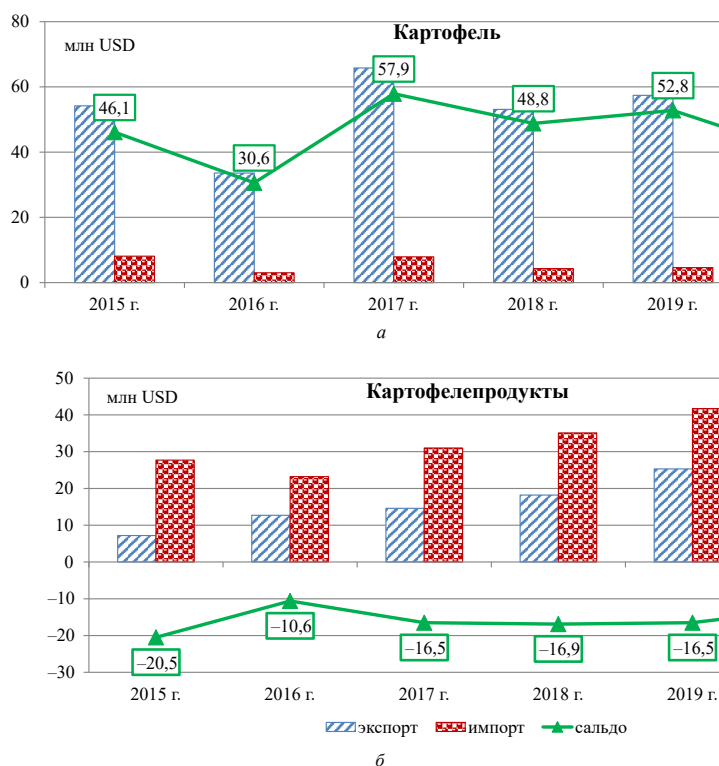


Рис. 4. Баланс внешней торговли Республики Беларусь картофелем (а) и картофелепродуктами (б), млн USD (выполнен авторами по данным источника [6])

В результате исследования было установлено, что внешняя торговля Республики Беларусь картофелем имела положительное внешнеторговое сальдо. В 2020 г. экспортные поставки такого товара превысили импортные закупки на 38,7 млн USD (рис. 4, а). Сопоставление экспортно-импортных потоков страны по продуктам переработки картофеля показало, что республика закупает данной продукции больше, чем экспортирует. Это подтверждается отрицательным внешнеторговым сальдо за рассматриваемый период (рис. 4, б).

Выводы

Исследование рынка картофеля и картофелепродуктов позволяет утверждать, что одним из направлений повышения эффективности отрасли картофелеводства в Беларуси на ближайшую перспективу следует рассматривать производство не только свежего картофеля, но и продуктов его переработки, так как данные товары являются весьма востребованными на мировом продовольственном рынке [5].

Для развития в Республике Беларусь отрасли растениеводства, в том числе и картофелеводства, в Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы предусмотрены следующие основные направления:

внедрение зональных систем земледелия с применением ресурсосберегающих технологий;

рост почвенного плодородия и рациональное использование сельскохозяйственных земель;

повышение эффективности защиты сельскохозяйственных культур за счет совершенствования технологии их возделывания и оптимизации фитосанитарного состояния;

использование наиболее интенсивных сортов и гибридов сельскохозяйственных растений;

применение элементов системы точного земледелия;

освоение новых ресурсосберегающих и наукоемких технологий производства [4].

В целом это позволит нарастить объемы выпуска растениеводческой продукции для нужд потребительского рынка, обеспечения перерабатывающей промышленности сырьем и создания прочной кормовой базы для общественно-животноводства, а также увеличения экспортного потенциала Республики Беларусь. При решении комплекса поставленных задач белорусский картофель может найти внешние рынки сбыта как в свежем виде, так и в качестве готовых картофелепродуктов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Faostat Data [Electronic resource] // FAO. – Mode of access: <http://www.fao.org>. – Date of access: 09.11.2021.

2. Мониторинг продовольственной безопасности – 2019: социально-экономические условия / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2020. – 349 с.

3. Trade statistics for international business development (Trade Map) [Electronic resource] // United Nations Statistics Division. – Mode of access: <https://www.trademap.org/Index.aspx>. – Date of access: 09.11.2021.

4. О Государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 февр. 2021 г., № 59 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/C22100059_1612904400.pdf. – Дата доступа: 09.11.2021.

5. Повышение эффективности внешней торговли АПК Беларуси в условиях развития международного торгово-экономического пространства / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Беларус. навука, 2020. – 238 с.

6. Статистика внешней торговли [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь; Интерактивная информационно-аналитическая система распространения официальной статистической информации. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/AggregatedDb>. – Дата доступа: 09.11.2021.

Поступила в редакцию 23.11.2021

Сведения об авторах

Карпович Наталья Викторовна – заведующая сектором внешнеэкономической деятельности, кандидат экономических наук, доцент;

Макуцэня Екатерина Павловна – ведущий научный сотрудник сектора внешнеэкономической деятельности, кандидат экономических наук

Information about the authors

Karpovich Nataliya Viktorovna – Head of the Foreign Economic Activity Sector, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;

Makutsenya Ekaterina Pavlovna – Leading Researcher of the Foreign Economic Activity Sector, Candidate of Economic Sciences

Александр ГОРБАТОВСКИЙ¹

Оксана ГОРБАТОВСКАЯ¹

Марина ТИМОШЕНКО²

¹*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь, e-mail: hahomova@mail.ru*

²*Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси
по животноводству, Жодино, Республика Беларусь, e-mail: otdel@tut.by*

УДК 631.145:338.43

<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-17-29>

Эффективность производства в продуктовых подкомплексах: методические подходы по идентификации и оценке резервов

Установление возможностей устойчивого развития отраслей сельского хозяйства за счет качественного и количественного факторов наращивания производства, реализации мероприятий по повышению его эффективности позволит сформировать обоснованные объемы сырья в рамках продуктовых подкомплексов АПК.

В статье рассмотрены основные результаты развития скотоводства в организациях системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. Обоснован критерий идентификации резервов роста производства молока, разработаны методические подходы их оценки, выполнена апробация по данным выборки предприятий Минсельхозпрода Республики Беларусь.

Ключевые слова: скотоводство, резервы производства, эффективность, сельскохозяйственные организации, критерии, методические подходы.

Alexander GORBATOVSKIJ¹

Oksana GORBATOVSKAYA¹

Marina TIMOSHENKO²

¹*Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,*

Minsk, Republic of Belarus, e-mail: hahomova@mail.ru

²*Scientific and Practical Center of the National Academy
of Sciences of Belarus on Animal Husbandry,*

Zhodino, Republic of Belarus, e-mail: otdel@tut.by

Production efficiency in product subcomplexes: methodological approaches to the identification and evaluation of reserves

The establishment of opportunities for sustainable development of the branches of agriculture through qualitative and quantitative factors of increasing production, the implementation of measures to improve its efficiency will allow to form a reasonable amount of raw materials within the framework of the product subcomplexes of the agroindustrial complex.

© Горбатовский А., Горбатовская О., Тимошенко М., 2022

The article considers the main results of the development of cattle breeding in the organizations of the system of the Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Belarus. It substantiates the criterion of identifying reserves for the growth of milk production, develops methodological approaches to their evaluation, and is tested on the data of a sample of enterprises of the Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Belarus.

Keywords: cattle breeding, production reserves, efficiency, agricultural organizations, criteria, methodological approaches.

Введение

В основе эффективного функционирования национального АПК находится сбалансированное взаимодействие всех его звеньев, обеспечивающих доведение конечной продукции до потребителя. Современный уровень и рост конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции по цене и качеству на внутреннем и внешнем рынках, а также возможности укрепления позиций страны и освоения новых торговых ниш обусловлены реализацией комплекса мер в рамках государственной аграрной политики. Такая система мероприятий направлена на развитие агропромышленного потенциала, модернизацию материально-технической и укрепление сырьевой базы отрасли, активное внедрение инноваций, привлечение инвестиций, стабилизацию поставок производственных ресурсов в соответствии с потребностями на всех этапах создания добавленной стоимости, рациональное размещение производственных мощностей и эффективное использование ряда других аспектов [1, 2].

Вместе с тем текущие условия ведения сельского хозяйства как ключевой сферы агропромышленного комплекса характеризуются усилением влияния ряда деструктивных явлений. Как показывает практика, основными факторами, формирующими диспропорции, являются:

снижение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования и повышение их зависимости от обязательств, дефицит собственных оборотных средств для технико-технологической модернизации;

неустойчивая доходность и недостаточная обеспеченность высокопроизводительной техникой;

уменьшение объемов внесения минеральных удобрений и их недостаточный уровень относительно потребности, несбалансированность по структуре;

высокая степень износа оборудования и производственных помещений, моральное и физическое устаревание технологий производства;

недостаточная сбалансированность кормовой базы животноводства и др. [3–5].

Развитие выделенных в структуре АПК продуктовых подкомплексов на основе программно-целевого подхода предполагает определение ключевых тенденций и установление главных направлений повышения эффективности отрасли с учетом поставленных задач. В этой связи всестороннее рассмотрение состояния сельскохозяйственного производства на базе анализа его количественных

и качественных характеристик с концентрацией внимания товаропроизводителей на дальнейшей интенсификации и поиске резервов эффективности хозяйственной деятельности требует выработки обоснованных критериев и методических подходов по выявлению и оценке таких резервов в рамках продуктовых подкомплексов АПК и сырьевых зон агропромышленного производства.

Целью разработки указанных выше критериев и методических подходов по оценке резервов в рамках продуктовых подкомплексов (сырьевых зон агропромышленного производства) является установление на основе фактически достигнутого уровня возможностей роста производства и повышения его эффективности за счет более полного использования и качественного изменения ресурсного потенциала, реализации мер технико-технологического и организационно-экономического характера в формате стратегий опережающего развития отрасли скотоводства, а также совершенствования производства на базе сбалансированных производственных программ.

Материалы и методы

Теоретико-методологической основой для исследования послужили труды отечественных ученых по оценке состояния и способов эффективного ведения сельского хозяйства. В качестве информационной базы были использованы годовые отчеты организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь, статистические и иные данные. Применялись следующие методы исследования: абстрактно-логический, графический, корреляционно-регрессионный, экспертный, системного и сравнительного анализа, статистических группировок.

Основная часть

За годы реализации Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы был отмечен рост валовой продукции сельского хозяйства на 12,2% к уровню 2015 г. (в том числе в растениеводстве – на 18,4%, животноводстве – на 6,9%), который обеспечен приростом производства технических культур: рапса – в 1,91 раза, сахарной свеклы и льноволокна – на 21,5 и 16,6%; плодов и зерна – на 48,1 и 1,3%; приростом производства (выращивания) скота и птицы – на 3,5%, молока – на 4,9%. В 2020 г. объем производства зерна достиг уровня 8,8 млн т (118,9% к 2019 г.), рапса – 731 тыс. т (126,5%), плодов и ягод – 819 тыс. т (142,5%), льноволокна – 47,8 тыс. т (103,3%), молока – 7,8 млн т (105,0%), продукции выращивания скота и птицы – 1,8 млн т (102,7%) [6].

Анализ состояния и уровня развития сельскохозяйственного производства в рамках формирования сырьевых ресурсов продуктовых подкомплексов АПК позволил выявить и сформулировать основные тенденции:

положительная динамика роста валовой продукции сельского хозяйства при наличии незначительного колебания индекса производства продукции. Изменения обусловлены увеличением объемов выпуска отдельных ее видов, ростом уро-

жайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, расширением посевных площадей (зерновых, рапса, кормовых культур);

рост удельного веса производства продовольствия в общем объеме промышленного производства (с 23,4% в 2019 г. до 26,4% в 2020 г.). Это обусловило увеличение уровня самообеспечения продовольствием (по потреблению на душу населения в сопоставлении с медицинскими нормами);

дальнейшая интенсификация за счет постоянного совершенствования методов и приемов племенной работы, изменения подходов к содержанию и кормлению животных обеспечили рост надоев молока, привесов КРС и свиней в сельскохозяйственных организациях (за 2016–2020 гг. – на 9,4, 1,5 и 8,9% соответственно);

внедрение прогрессивных технологий и снижение уровня удельных затрат в молочном скотоводстве повлияли на рост отдачи направляемых в отрасль в 2016–2020 гг. ресурсов, способствовали наращиванию объемов производства и улучшению качества продукции;

отставание производственных показателей животноводства от программных с усилением отклонения от плана (в 2020 г. по молоку уровень выполнения снизился в сравнении с 2016 г. на 15,2%, по говядине – на 6,4%, свинине – на 1,8%).

Перечисленные основные аспекты функционирования аграрной сферы, в частности, результаты развития отрасли скотоводства, формируются в определяющей мере в крупнотоварном сельскохозяйственном секторе, ядро которого составляют организации системы Минсельхозпрода Республики Беларусь. На примере ключевых производственно-экономических показателей молочного скотоводства и отрасли выращивания и откорма КРС нами установлена прямая взаимосвязь увеличения объемов и усиления интенсификации отрасли. Такая зависимость проявляется в расширении сферы применения современных технологических возможностей промышленного способа производства и росте производительности труда, эффективности использования потребленных ресурсов. Так, отмечая динамику положительного изменения натуральных показателей, необходимо указать на разбалансированное повышение цен, что вызывает и различную степень доходности реализуемой продукции (прибыль в расчете на 100 BYN денежной выручки – рентабельность продаж). Указанное связано с возможностями субъектов хозяйствования обеспечить реализацию своих преимуществ (технологии, сбалансированность и качественный уровень ресурсов, масштабы производства, лучшие условия размещения отрасли и т. д.), а также добиться экономии ограниченных ресурсов за счет современных методов управления и мотивации высокопроизводительного труда.

Вместе с тем, как свидетельствуют достижения в развитии отраслей, параметры не всегда согласованы. С одной стороны, это выражается в увеличении прибыльности молочной отрасли, а с другой – в усилении убыточности выращивания и откорма КРС на мясо (до 37,9%) на фоне роста объемов производства мяса КРС (живым весом) и продуктивности (до 591 г/сут., или +2,1%) (табл. 1–2).

**Т а б л и ц а 1. Динамика производственно-экономических показателей
молочного скотоводства (сельскохозяйственные организации системы
Минсельхозпрода Республики Беларусь)**

Показатели	Год					2020 г., в %	
	2016	2017	2018	2019	2020	к 2016 г.	к 2019 г.
Среднегодовое поголовье, тыс. коров	1068	1073	1107	1119	1117	104,6	99,8
Плотность поголовья коров в расчете на 100 га сельхозугодий, гол.	18,7	19,4	19,3	19,5	19,5	104,4	100,3
Производство молока, тыс. т	5058	5273	5394	5460	5744	113,6	105,2
Уровень производства молока в расчете на 100 га сельхозугодий, т	88,6	95,2	94,3	95,0	100,4	113,3	105,7
Среднегодовой удой на 1 корову, кг	4737	4914	4874	4880	5144	108,6	105,4
Затраты на 1 гол., BYN	1986	2290	2482	2667	3055	153,8	114,5
Затраты на 1 т молока:							
кормов, т к. ед.	1,11	1,11	1,12	1,07	1,05	94,6	98,1
труда, чел.-ч	24,4	22,3	21,4	20,6	19,1	78,2	92,7
Цена реализации молока, BYN/т	467	571	608	658	748	160,1	113,7
Рентабельность продаж молока, %	15,8	22,1	20,7	21,7	24,1	+ 8,4 п.п.	+ 2,4 п.п.

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных сводных годовых отчетов сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2016–2020 гг.

Т а б л и ц а 2. Динамика производственно-экономических показателей выращивания и откорма КРС на мясо (сельскохозяйственные организации системы Минсельхозпрода Республики Беларусь)

Показатели	Год					2020 г., в %	
	2016	2017	2018	2019	2020	к 2016 г.	к 2019 г.
Среднегодовое поголовье КРС на выращивании и откорме, тыс. гол.	2115	2123	2183	2174	2155	101,9	99,1
Плотность поголовья в расчете на 100 га сельхозугодий, гол.	37,0	38,3	38,2	37,8	37,7	101,7	99,6
Продукция выращивания и откорма КРС, тыс. т	477	482	483	479	497	104,2	103,8
Уровень производства продукции в расчете на 100 га сельхозугодий, т	7,8	8,2	7,9	7,8	8,1	103,7	104,3
Среднесуточный прирост 1 гол., г	579	584	568	566	591	102,1	104,4
Затраты на 1 гол., BYN	691	745	829	886	971	140,5	109,6
Затраты на 1 т прироста:							
кормов, т к. ед.	11,24	11,35	11,78	11,24	11,10	98,8	98,8
труда, чел.-ч	164,4	151,3	152,2	147,6	137,5	83,6	93,2
Цена реализации, BYN/т	1831	2043	2193	2207	2347	128,2	106,4
Рентабельность продаж КРС на мясо (живым весом), %	-56,3	-54,7	-59,9	-73,8	-76,5	-20,2 п.п.	-2,7 п.п.

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных сводных годовых отчетов сельскохозяйственных организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2016–2020 гг.

Подобные процессы требуют объективной экономической оценки, выработки методологических подходов к выявлению резервов роста эффективности скотоводства как единой отрасли, в которой откармливаемые животные не являются дополнительной продукцией основного направления – получения товарного молока, а вписываются в общую стратегию развития и участвуют в формировании прибыли.

Как показали наши исследования, при построении системы индикаторов для выявления резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности на уровне подкомплексов и сырьевых зон обрабатывающих предприятий необходимо опираться на общепринятую систему показателей, используемую для отраслей и видов экономической деятельности.

По результатам исследования установлено, что наращивание производства продукции животноводства характеризуется повышением уровня развития и технологичности отрасли, более интенсивным использованием продуктивных качеств животных. В свою очередь, динамика численности поголовья показывает колебательный, а в отдельных регионах и понижательный тренд. В данной связи обоснование оптимальной численности продуктивных животных может быть одним из направлений реализации резервов расширения масштабов производства, создания дополнительных сырьевых ресурсов для предприятий обрабатывающей промышленности регионов.

Для суждения о концентрации поголовья в пределах отдельных сельскохозяйственных организаций и регионов, как правило, используется показатель плотности поголовья, который нами предлагается принять за критерий идентификации резервов роста производства. При этом формирование целевого параметра «объем производства» следует рассматривать, основываясь на оценке сопоставимого для различных условий хозяйствования показателя – уровня производства продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.

В таком случае предлагаемая нами формула для расчета уровня производства для конкретной организации позволит определить резерв объемов производства за счет количественного и качественного параметров:

$$Y_{\text{пр}} = \frac{\text{ВП}}{S_{\text{сх}}} 100 = \text{П} \cdot \text{У}, \quad (1)$$

где $Y_{\text{пр}}$ – уровень производства для конкретной организации, тыс. ВУН на 100 га; ВП – объем производства, тыс. ВУН; $S_{\text{сх}}$ – площадь сельхозугодий, га; П – плотность поголовья, гол. на 100 га; У – продуктивность животных, кг (молоко), г (привес КРС).

Как показали наши предшествующие исследования, в рамках структурирования совокупности сельскохозяйственных организаций по различным признакам, таким как плотность поголовья и уровень производства, соответствие нормативному обеспечению технологий, технологичность, производительность использования ресурсов (кормоемкость, выход продукции на 1 балло-га, произ-

водительность труда и др.), предоставляется возможным установить значения результативных показателей – себестоимости продукции, прибыли на голову, рентабельности продаж, уровня специализации, на основании которых можно судить о внутривладельческих резервах эффективности производства.

В целях уточнения зависимости уровня производства молока от складывающейся фактической концентрации поголовья молочных коров (показатели приняты в расчет на 100 га сельскохозяйственных угодий) на базе 1009 субъектов хозяйствования ведомственного подчинения (данные Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2019 г.) был проведен корреляционно-регрессионный анализ (рис. 1). Установлено, что показатель плотности поголовья оказывает нелинейное влияние на уровень производства, что важно для дальнейшего анализа в разрезе регионов, отдельных сырьевых зон. Его вариация на 67% объясняет изменение значений показателя «уровень производства» (результат), что является весьма существенной долей.

Для структурирования субъектов генеральной выборки нами предлагается использовать методический подход «двойного разделения совокупности от среднего значения» (авторская формулировка) по показателю «уровень производства», что позволяет установить 4 совокупности хозяйств, в каждой из которых среднее значение признака-результата формируется исходя из значений удоя и плотности поголовья. По данным рис. 2 можно видеть, что для выделенных

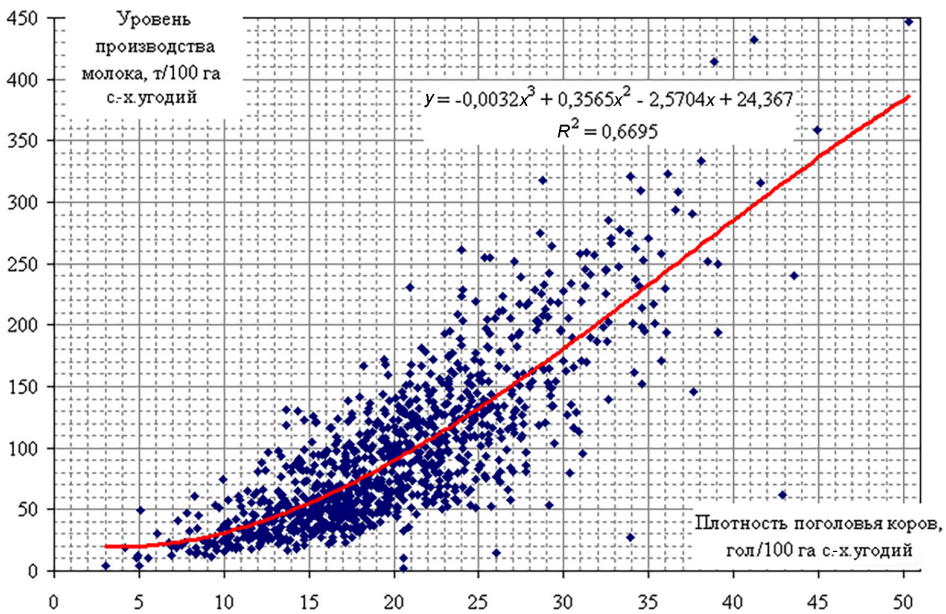


Рис. 1. Зависимость уровня производства молока в организациях Минсельхозпрода Республики Беларусь от плотности поголовья молочных коров (выполнен авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных годовых отчетов организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2019 г.)

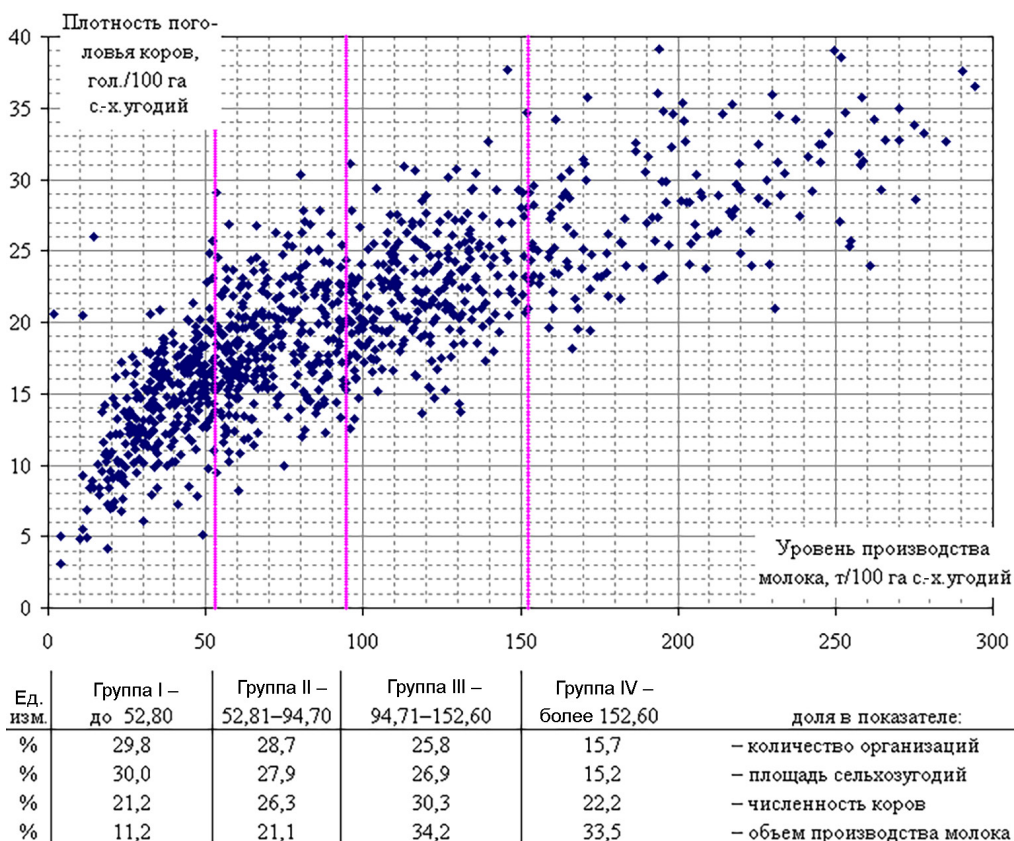


Рис. 2. Фрагмент распределения субъектов хозяйствования по уровню производства с указанием характеристики «плотность поголовья», структурных составляющих отдельных групп в объемных параметрах отрасли (выполнен авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных годовых отчетов организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2019 г.)

групп характерно неравномерное распределение субъектов хозяйствования, структурных значений абсолютных объемов производства и ресурсов (земельных и поголовья коров).

Информация 2019 г. была использована нами не только по техническим причинам (трудоемкость обработки первичных данных, проверка на достоверность, создание массива, включающего широкий набор показателей и др.), но и исходя из необходимости оценки качества применяемого подхода для структурирования субъектов выборки посредством сравнения расчетных параметров (объемов производства) с достигнутыми ведомственными сельскохозяйственными организациями в 2020 г.

Альтернативным для разработки параметров (критериев, индикаторов, системы оценочных показателей) и обоснования размеров идентифицированных

резервов может служить применимый к различному уровню совокупностей (генеральная выборка, первого шага разделения от среднего значения, второго) *подход подсчета субъектов*. Его алгоритм может быть реализован на базе методов кластерного анализа. Подход основан на одновременном удовлетворении характеристик субъектов хозяйствования нескольким условиям. Для полученных совокупностей предлагается следующая градация:

«вырождение отрасли» – низкие плотность поголовья и удои молочных коров (ниже средних значений для принятого уровня совокупности);

«экстенсивное производство» – высокая плотность и низкий удой;

«интенсивное производство» – низкая плотность и высокий удой;

«лидер отрасли» – высокие плотность и удои.

Разработанную нами классификацию производственных типов скотоводческих сельскохозяйственных организаций с позиций уровня интенсификации отрасли и обеспечиваемой при этом продуктивности животных считаем допустимым использовать в рамках апробации подхода «*двойное разделение совокупности от среднего значения*» (рис. 2). Так, установлено, что для выделенных групп средний уровень плотности поголовья смещается вверх, а вариация самого критерия снижается с 28% от группы «вырождение отрасли» до 18–19% в группах «интенсивное производство» и «лидер отрасли», что следует оценивать при прочих равных условиях положительно.

В рамках каждой из групп имеются субъекты хозяйствования, характеризующиеся высокой плотностью поголовья применительно к сопоставимым уровням производства молока. По ним необходимо в первую очередь выявить и оценить организационно-технологические резервы, возможности их освоения с учетом ресурсного потенциала и его реализации исходя из обеспечения оптимального количества ресурсов и их сбалансированного вовлечения в технологический процесс производства продукции. При этом хозяйственный опыт, расщепленный выше средней плотности, указывает, что в определяющей степени в отрасли используется экстенсивный фактор, следовательно, уровень производства достигается при понижающемся удое животных.

Оценка факторов первого и второго порядка и анализ условий (интенсификации отрасли) формирования уровня производства по группам совокупностей организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь (табл. 3) показали следующие результаты. Установлено, что I и III группы характеризуются (относительно соответственно II и IV групп) низкими уровнями материально-денежных затрат (70 и 80%) и продуктивности коров (65 и 75%), более высоким размером сельскохозяйственных угодий, сравнительно низкой численностью коров в расчете на хозяйство. Указанное является основанием для выявления резервов наращивания производства в группах I и III, исходя из того что имеются возможности расширения кормовой базы для обеспечения прироста поголовья и продуктивности, наращивания уровня интенсификации в молочной отрасли.

Т а б л и ц а 3. Оценка условий и факторов формирования различных уровней производства молока в организациях системы Минсельхозпрода Республики Беларусь

Выделенные совокупности, соотношение результатов между отдельными из них	Размер хозяйства		Уровень в расчете			
	по с.-х. угодьям, га	по численности коров, гол.	на корову		на 100 га с.-х. угодий	
			затрат, BYN	удоя, кг	производства, т	поголовья, коров
Группа I – до 52,80	6339	869	1623	2564	35,1	13,7
Группа II – 52,81–94,70	6119	1115	2302	3933	71,6	18,2
В среднем для хозяйств низкого уровня производства	6231	989	1998	3321	52,7	15,9
Группа III – 94,71–152,60	6566	1435	3002	5525	120,7	21,9
Группа IV – свыше 152,60	6124	1731	3763	7368	208,3	28,3
В среднем для хозяйств высокого уровня производства	6399	1547	3324	6305	152,4	24,2
Итого по совокупности	6300	1220	2694	4888	94,7	19,4
Соотношение уровней показателей между группами:						
I группа/II группа	103,6	77,9	70,5	65,2	49,1	75,2
III группа/IV группа	107,2	82,9	79,8	75,0	58,0	77,3

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных годовых отчетов организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2019 г.

Следующий шаг – обоснование перспективных пределов расширения поголовья и наращивания продуктивности по данным группам. Ориентиром должны служить соответственно значения упомянутых показателей, достигнутые в среднем по выборкам хозяйств низкого и высокого уровней производства. Нами предлагается оценить вариант «возможности роста» (табл. 4) для I и III групп: по поголовью – до уровня (100% соответствующей средней плотности) 16 и 24 гол./100 га сельскохозяйственных угодий, по продуктивности – до 3000 и 5800 кг/гол. (или 90 и 9%).

Результатом факторного анализа роста производства и сформировавшихся долей потенциально имеющихся резервов по группам I и III (за счет проявления качественного фактора – 56,4 и 32,5%, количественного – 43,6 и 67,5%) являются рекомендации по направлениям развития: для субъектов группы «вырождение отрасли» – увеличение концентрации поголовья при обеспечении роста продуктивности не менее чем на 17% за счет развития кормовой базы, повышение интенсивности использования продуктивных качеств животных; для субъектов группы «интенсивное производство» – обеспечение умеренного роста продуктивности (до 5%) при более широком использовании возможностей наращивания производства посредством увеличения поголовья.

Т а б л и ц а 4. Оценка возможностей роста показателей численности и продуктивности животных, установленных на этой основе резервов

Показатели (количества хозяйств и оценки роста производства)	Фактические (средние) значения показателей			Оценка возможностей роста показателей, анализ резервов		
	численности коров, гол.	удоя, кг/гол.	объемов производства, т	численности коров, гол.	удоя, кг/гол.	объемов производства, т
Группа I (301 организация)	869	2564	670,45	1000	3000	903,00
Факторный анализ роста производства:						
объемы, т				+101,37	+131,18	+232,55
% в приросте				43,6	56,4	135,0
Группа III (260 организаций)	1435	5525	2060,79	1600	5800	2412,80
Факторный анализ роста производства:						
объемы, т				+237,49	+114,52	+352,01
% в приросте				67,5	32,5	117,0

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных годовых отчетов организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2019 г.

То, каким образом выявленные и предлагаемые к реализации резервы скажутся на общих показателях совокупности организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь, представлено в табл. 5. Так, расчеты показывают, что возможности расширения объемов производства молока в разрезе совокупностей хозяйств с низким и высоким уровнями производства определяются на отметке 12,0 и 8,6% соответственно, что выразится в пределах роста производства по организациям Минсельхозпрода Республики Беларусь до 9,7%, повышении значений критерия «плотность поголовья коров» (для всех совокупностей) в пределах 6,6–6,8%. Целевыми параметрами для средних условий республики нами предлагаются следующие значения: по удою – до 5025 кг/гол., количеству продуктивного поголовья в расчете на 1 субъект хозяйствования – до 1300 коров, уровню производства и плотности поголовья – 104 т и 20,7 гол. соответственно.

Таким образом, содержание методического подхода оценки резервов раскрывается посредством постановки решаемых задач (более полного использования ресурсного потенциала, разработки стратегий опережающего развития скотоводства, включающих технико-технологические и организационно-экономические меры, совершенствования производства на основе сбалансированных программ), обоснования критериев и системы оценочных и результативных показателей (плотность поголовья, факторы первого и второго порядка формирования уровня производства и др.), этапности реализации методического подхода. Новизна и практическая значимость последнего заключаются в применении комплексного механизма при рассмотрении достигнутых параметров развития, оценки и условий эффективного использования ресурсного потенциала, обосновании резервов наращивания производства и пределов ключевых параметров и индикаторов.

Т а б л и ц а 5. Обоснование параметров отрасли молочного скотоводства с учетом освоения резервов наращивания производства по отдельным группам

Выделенные совокупности	Количество хозяйств	Средние параметры (расчетно)			
		численности коров, гол.	удоя, кг/гол.	на 100 га с.-х. угодий	
				уровня производства, т	плотности поголовья, коров
Группа I – до 52,80	301	1000	3000	47,3	15,8
Группа II – 52,81–94,70	290	1115	3933	71,6	18,2
В среднем для хозяйств низкого уровня производства	591	1056	3483	59,1	17,0
Группа III – 94,71–152,60	260	1600	5800	141,3	24,4
Группа IV – свыше 152,60	158	1731	7368	208,3	28,3
В среднем для хозяйств высокого уровня производства	418	1650	6422	165,6	25,8
Итого по совокупности	1009	1302	5025	103,9	20,7

П р и м е ч а н и е. Составлена авторами по результатам собственных расчетов с использованием данных годовых отчетов организаций системы Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2019 г.

Относительно фактических объемов производства молока в 2019 г. резерв по предприятиям Минсельхозпрода Республики Беларусь (1009 субъектов, информация базы данных «Годовые отчеты») нами просчитан на уровне 584,9 тыс. т (или +9,7%). По данным сводного годового отчета за 2020 г., прирост показателя в сельскохозяйственных организациях указанного министерства составил 5,2% (+283,9 тыс. т). Таким образом, отнесенный на долю сельскохозяйственных организаций Минсельхозпрода (из расчета 90,7% в объемах всех предприятий за 2019 г.) размер резерва составит 530,7 тыс. т. Указанное позволяет заключить, что реализуемость (эффективность) предлагаемого подхода определяется на уровне до 53,5%.

Выводы

Основными результатами исследования являются установленные и интерпретированные тенденции развития сельскохозяйственного производства в рамках формирования сырьевых ресурсов продуктовых подкомплексов АПК, обоснование необходимости выявления и оценки резервов повышения эффективно-го использования сырьевых ресурсов для обеспечения загрузки производственных и перерабатывающих мощностей, а также совершенствования каналов реализации и способов продвижения сельскохозяйственной и готовой продукции для получения наивысшей прибыли.

Разработанные методические подходы по выявлению и оценке резервов повышения эффективности производства в рамках сырьевых зон агропромышленного производства (на примере молочного скотоводства) на базе обоснованного критерия их идентификации «плотность поголовья продуктивных животных в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий» позволили:

провести структурирование сельскохозяйственных организаций по группам различного уровня производства в соответствии с авторским подходом «двойное разделение совокупности от среднего значения»;

установить нелинейное влияние показателя «плотность поголовья» на уровень производства молока;

выявить пределы роста численности и продуктивности поголовья для отдельных групп на основе средних значений совокупностей низкого и высокого уровней производства молока;

осуществить факторный анализ резервов и выработать приоритеты развития и целевые параметры;

оценить влияние реализации резервов на прогнозные показатели развития в рамках генеральной выборки хозяйств.

Практическая значимость методического подхода заключается в возможностях корректировки прогнозных параметров на основе имеющегося ресурсного потенциала и эффективности его использования в реальных условиях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585 [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21600196&pl=1>. – Дата доступа: 15.11.2021.

2. О Доктрине национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 дек. 2017 г., № 962 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21700962>. – Дата доступа: 15.11.2021.

3. Актуальные тенденции и перспективные направления развития отраслей АПК Республики Беларусь / Н. В. Киреенко [и др.] // Белорус. экон. журн. – 2019. – № 2. – С. 87–100.

4. Внешние условия и факторы функционирования отраслей животноводства Республики Беларусь / Н. В. Киреенко [и др.] // Белорус. экон. журн. – 2020. – № 2. – С. 96–108.

5. Ключевые проблемы, состояние и особенности развития животноводства в сельскохозяйственных организациях Беларуси / А. Горбатовский [и др.] // Аграр. экономика. – 2020. – № 5. – С. 43–54.

6. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск: ИВЦ Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2021. – 179 с.

Поступила в редакцию 08.12.2021

Сведения об авторах

Горбатовский Александр Викторович – ведущий сектором экономики отраслей;

Горбатовская Оксана Николаевна – ведущий научный сотрудник сектора экономики отраслей, кандидат экономических наук, доцент;

Тимошенко Марина Владимировна – ведущий научный сотрудник лаборатории разработки интенсивных технологий производства молока и говядины, кандидат экономических наук

Information about the authors

Gorbatovskij Alexander Viktorovich – Head of the Sector of Industries Economics;

Gorbatovskaya Oksana Nikolaevna – Leading Researcher of the Sector of Industries Economics, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;

Timoshenko Marina Vladimirovna – Leading Researcher of the Laboratory of Milk and Beef Production Intensive Technologies Development, Candidate of Economic Sciences

Юлия ТРУХАНЕНКО

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: yuliya.semenenya.90@mail.ru*

УДК 657.421.3

<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-30-38>

Понятие и сущность нематериальных активов как экономической категории

На основании обобщения подходов отечественных и зарубежных исследователей предложена авторская интерпретация сущности и структуры категории «нематериальные активы». Новизна заключается в более полном учете и вовлечении их неидентифицируемой части в хозяйственную деятельность коммерческой организации. Рассмотрены ключевые различия бухгалтерского и экономического подходов к определению и учету нематериальных активов, выявлены специфические сложности в управлении последними и важнейшие взаимосвязи, раскрывающие новый контекст инновационного развития на основе использования потенциала имеющихся в распоряжении предприятия нематериальных активов.

Ключевые слова: анализ, инновации, нематериальные активы, пищевая промышленность, подходы, ресурсы, собственность.

Yuliya TRUKHANENKO

*Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: yuliya.semenenya.90@mail.ru*

The concept and essence of intangible assets as an economic category

Based on the generalization of approaches of domestic and foreign researchers, the article proposes the author's interpretation of the essence and structure of the category «intangible assets», the novelty of which lies in a more complete accounting and involvement of the unidentifiable part in the economic activity of a commercial organization. The key differences of accounting and economic approaches to the definition and accounting of intangible assets were considered, a number of specific difficulties in the management of these assets were identified, the most important relationships that determine the new context of innovation development based on the use of the potential of available enterprise intangible assets were revealed.

Keywords: analysis, innovation, intangible assets, food processing, approaches, resources, property.

Введение

Нематериальные активы (НМА) имеют множество воплощений, но обычно включают неденежные и часто нефизические активы. Некоторые формы НМА, известные как интеллектуальная собственность, могут получать независимую правовую защиту при определенных обстоятельствах. В эту категорию активов

© Труханенко Ю., 2022

входят патенты, авторские права, товарные знаки, права на дизайн и коммерческую тайну (вместе с тем не все правовые системы признают эти права или предоставляют таким активам одинаковый уровень защиты). Другие формы НМА включают конкурентоспособные ноу-хау и человеческий капитал, которые могут также получить определенные уровни защиты с помощью юридических механизмов, например договора.

Наряду с различными подходами к трактовке нематериальных активов как экономической дефиниции отсутствует общая терминология, а в фундаментальных работах до сих пор нет согласованного определения этой категории. При глубокой проработке культурно-нравственных, социально-психологических, правовых аспектов проблемы экономическая природа НМА раскрыта не в полной мере. Не анализируется их двойственная сущность, которая заключается в необходимости двусторонней оценки: с позиции товаропроизводителя – возможности получения экономических выгод (в данном случае актив находит отражение в бухгалтерском балансе и учетной документации), с позиции рынка – восприятия конечного потребителя и его готовности платить определенную цену за товар (проявляется в капитализации коммерческой организации).

Вовлечение нематериальных активов в гражданский оборот предполагает их учет и всесторонний анализ, что в конечном итоге позволит, во-первых, получить экономические выгоды от их использования за счет формирования конкурентных преимуществ, выстраивания эффективной стратегии управления НМА, во-вторых, повысить устойчивость и конкурентоспособность отечественных брэндов на внутреннем и внешнем агропродовольственных рынках.

Материалы и методы

Теоретической и методической базой для исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам использования нематериальных активов в хозяйственной деятельности коммерческой организации. При подготовке статьи были применены методы абстрактно-логического, системного и сравнительного анализа.

Основная часть

Значительный вклад в развитие теории и практики использования НМА внесли исследования А. Смита, Д. Рикардо, Р. Солоу, Ж.-Б. Сэя, Б. Лева, Й. Шумпетера, Ф. Найта, У. Петти, которые отмечали, что получение фирмой более высокого дохода обусловлено нематериальными активами в виде квалифицированного труда, технологий и ноу-хау, деловых связей, а также деловой репутации (гудвилла) компании. Согласно концепции человеческого капитала (Г. Беккер, Т. Шульц, П. Ромер), НМА создают большую часть рыночной стоимости предприятий, чем материальные ресурсы [1].

Нами выявлены следующие важнейшие взаимосвязи, определяющие контекст взаимодействия нематериальных активов и инноваций. Их можно пред-



Рис. 1. Графическая интерпретация взаимосвязи инноваций и нематериальных активов (выполнен автором на основании собственных исследований)

ставить в графическом виде и описать как процесс: трансформация инноваций в НМА происходит путем получения юридических прав на защиту объекта посредством его регистрации или продажи на рынке (рис. 1).

Фактически исследователи [1] признают сложную взаимосвязь между нематериальными активами и инновациями. Во-первых, последние положительно влияют на эффективность бизнеса (результат зависит от размера, возраста предприятия, отрасли, факторов окружающей среды, типа инноваций и культурного контекста). Во-вторых, снижение транзакционных издержек международного взаимодействия приводит организации к необходимости налаживать связи, которые позволяют получать доступ к более широкому кругу ресурсов и знаний по более низкой стоимости. Типы коммуникаций могут варьироваться от простых односторонних информационных потоков до интерактивных и официальных соглашений. В-третьих, объекты НМА прямо воздействуют на эффективность производства. Например, информационно-коммуникационные технологии являются источниками экономических выгод, которые проявляются в виде экономии ресурсов за счет улучшения информационного взаимодействия и распространения знаний при создании инноваций, снижения затрат на производство, роста производительности, расширения рынка для новых услуг и продукции.

Анализ развития категории «нематериальный актив», в том числе основных синонимов в разрезе исторических эпох, показал, что единой исчерпывающей трактовки дефиниции до настоящего времени не выработано.

В итоге из большинства формулировок, рассмотренных в литературе, нами был определен ряд наиболее часто встречающихся в различных комбинациях или поодиночке признаков, которые используются для описания НМА: 1) отсутствие материально-вещественной формы; 2) нефинансовый и немонетарный актив; 3) ожидаемые будущие экономические выгоды; 4) источник устойчивых

конкурентных преимуществ предприятия; 5) сложности имитации; 6) результат ранее совершенных трансакций; 7) возможность оценки или измерения; 8) контроль или оформленные права собственности; 9) формализованность (информация, знания); 10) долгосрочное использование.

В соответствии с учетным подходом (согласно Международным стандартам финансовой отчетности) нематериальные активы подразделяются на идентифицируемые НМА и гудвилл [2]. Стандарты бухгалтерского учета охватывают только первую группу активов, которые должны отвечать требованиям идентифицируемости, контроля и наличия ожидаемых будущих экономических выгод. Другие нематериальные ресурсы являются частью гудвилла (деловой репутации), созданного в рамках сделок по купле-продаже бизнеса. Идентифицируемые нематериальные активы должны быть отделимы и возникать из договорных или иных юридических прав. Эти требования не охватывают большое количество нематериальных ресурсов, которые могут принести предприятию экономические выгоды и иметь значительную ценность. Все это обусловило заинтересованность в признании более широкого спектра НМА, чем те, которые принадлежат к таким идентифицируемым активам в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Обобщая имеющиеся практические подходы вовлечения НМА в хозяйственную деятельность коммерческой организации, мы предлагаем трактовать эти активы как стратегические ресурсы, позволяющие создавать устойчивые ценности, недоступные для большого числа фирм (редкость). Данные активы приводят к потенциальным выгодам, которые не могут быть получены и воспроизведены конкурентами или заменены другими ресурсами (контроль). Из-за своей нематериальной природы они являются нефизическими, нефинансовыми, не включаются в финансовую отчетность и имеют неограниченный срок службы. Чтобы стать нематериальным активом, отражаемым в финансовой отчетности, эти ресурсы должны соответствовать правилам и критериям учетного подхода.

Сравнение и анализ особенностей национальных и международных стандартов бухгалтерской отчетности позволяет сделать вывод о том, что существующие подходы к учету и оценке НМА не позволяют в полной мере отражать их справедливую стоимость на балансе предприятия, так как не учитывают ряд самостоятельно создаваемых им исследований и разработок, брендов, ключевых компетенций и навыков сотрудников, связей с клиентами [2]. Ввиду того что в настоящее время в основу ведения бухгалтерского учета в Республике Беларусь положен юридический признак, а не экономическая сущность исследуемых активов, формируются сложности экономического анализа эффективности их использования предприятиями [3].

В результате обобщения зарубежного и отечественного опыта употребления в экономической литературе понятий «нематериальный актив», «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и др. нами была предпринята попытка формирования авторской интерпретации сущности, особенностей и состава категории НМА (рис. 2).

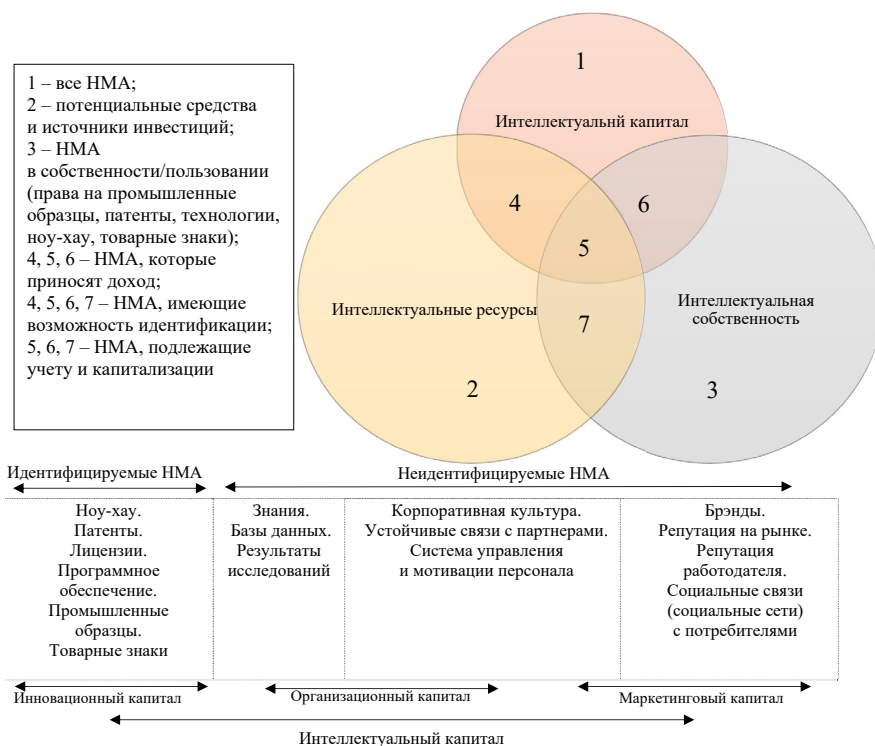


Рис. 2. Авторская интерпретация сущности и структуры экономической категории «нематериальные активы» (выполнен автором на основании собственных исследований)

Особенность предложенной интерпретации заключается в том, что она позволяет четко разграничить дефиниции «ресурсы», «собственность», «капитал» в контексте использования экономической категории «нематериальные активы» и установить между ними следующие взаимосвязи. Понятие «ресурсы» используется для обозначения «ценностей, запасов, возможностей, источников средств, доходов» [4, с. 337], которые могут быть приобретены и использованы коммерческой организацией с целью получения прибыли. Собственность – это «система экономических отношений между субъектами по поводу присвоения объектов собственности» [4, с. 376], т. е. данная категория описывает систему договорных отношений, позволяющих извлекать прибыль на основе купли-продажи (аренды) НМА. Капитал представляет собой «стоимость, которая позволяет создавать новую, увеличенную стоимость в процессе производства» [5, с. 169]. Иными словами, это стоимостное выражение всех активов, имеющихся в собственности предприятия, которые могут быть использованы с целью извлечения дохода.

Интеллектуальный капитал необходимо рассматривать в качестве множества всех нематериальных объектов предприятия и как признак, описывающий их природу возникновения, выделяя в качестве его составных элементов инновационный, организационный и маркетинговый капиталы.

Ввиду отсутствия в экономической теории единого обобщающего понятия «нематериальные активы» возникают неточности формулировок и трудности в определении границ данных объектов при заимствовании различной терминологии из других сфер. По нашему мнению, его необходимо применять шире, чем в бухгалтерской и правовой трактовках. НМА следует рассматривать как совокупность всех нематериальных объектов, которые способны приносить экономические выгоды и контролируются коммерческой организацией.

С учетом вышеизложенного представляется возможным дать определение нематериальным активам предприятия пищевой промышленности как совокупности объектов, не имеющих материальной формы и задействованных в его организационных, экономических и производственных процессах с целью получения экономических выгод. Новизна данной дефиниции заключается в более полном учете объектов НМА в хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования на базе 2 критериев – отсутствия материальной формы и способности приносить экономические выгоды, в том числе за счет экономии ресурсов на основе устойчивых конкурентных преимуществ и др. Это позволяет более глубоко анализировать влияние неидентифицируемых НМА и эффективное стратегическое планирование их использования в деятельности коммерческой организации. Кроме интеллектуальной составляющей в виде неидентифицируемых НМА необходимо учитывать также внешние положительные и отрицательные эффекты, которые не могут контролироваться субъектом хозяйствования (результаты развития культуры и общества, случайные факторы рынка и т. д.), но оказывают влияние на стоимость и деловую репутацию компании.

Нами также были выделены важнейшие характеристики, присущие объектам НМА:

отсутствие материально-вещественной формы (либо ее второстепенная значимость, например флеш-накопитель как носитель информации);

возможность идентификации (определения сущности и границ объекта) и отделения от имущества коммерческой организации без ущерба для производственных и экономических процессов;

способность приносить экономические выгоды как путем прямого влияния на экономические результаты деятельности предприятия, так и опосредованно.

Нами были разграничены понятия, связанные со способами получения добавленной стоимости на основе использования НМА:

1) капитализация нематериального актива – превращение прибавочной стоимости в капитал, применение на расширение дела, исчисление ценности имущества по приносимому им доходу, отнесение издержек на прирост капитальных активов, а не на расходы отчетного периода.

Таким образом, капитализация выступает в качестве бухгалтерского способа учета и определения стоимости актива с целью приращения капитала [5] и предполагает его постановку на баланс организации, а также обеспечение юридических прав на объект;

2) коммерциализация нематериального актива – введение данного актива в гражданский оборот или использование для производства товаров и оказания услуг с целью получения экономического (прибыли) или социального эффекта [6].

В данной связи понятие коммерциализации следует трактовать как процесс трансформации актива в рыночный продукт (путем оформления юридических прав) и получения прибыли от его реализации в условиях рынка (продажа, франчайзинг, лицензионные отчисления и т. д.), а также посредством приобретения дополнительных выгод при продаже товаров и услуг, в которых задействован данный актив.

Наряду с вышеприведенными общепризнанными характеристиками НМА нами выделен ряд специфических сложностей управления активами на предприятиях пищевой промышленности.

1. Трудности идентификации НМА (оформления и защиты прав собственности) и капитализации (вовлечения в хозяйственный оборот) связаны с их вещественной формой.

Согласно законодательству Республики Беларусь, к нематериальным активам могут быть отнесены только документально оформленные права собственности, что при высоких издержках спецификации может быть причиной отказа от капитализации таких активов в случаях, когда выгоды от последней оказываются меньшими, чем затраты.

Помимо транзакционных издержек, характерных для материальных объектов собственности (на поиск информации, ведение переговоров, измерение, идентификацию и защиту прав собственности, издержки оппортунистического поведения), нами выделены затраты, свойственные только нематериальным объектам: дополнительные издержки измерения (связаны со сложностью учета стоимости и полезности нематериальной сущности) и издержки отчуждения прав (расходы на то, чтобы объект собственности не был передан еще нескольким покупателям).

2. Проблемы коммерциализации НМА в качестве товара заключаются в свойствах данных объектов, которые затрудняют или делают невозможным его полное отчуждение:

тиражируемость – возможна многократная передача объекта (информации, знаний и пр.) без утраты абсолютных прав на него (при передаче нематериального объекта по договору он остается у продавца и появляется у покупателя);

размывание прав собственности при отчуждении, связанное с вероятностью распространения неограниченному кругу лиц; высокая скорость транзакции НМА (передачи информации) и возможность передачи на большие расстояния, не требующие существенных затрат (дистанционное образование);

отчуждаемость (ликвидность) – наличие в совокупности нематериальных неотчуждаемых или частично отчуждаемых объектов (навыков, компетенций), зависимость от присваивающего субъекта (при одновременной передаче знаний или навыков группе людей успешное усвоение объясняется их первоначальными способностями, уровнем квалификации и др.);

неисчерпаемость (свойственна информации и знаниям, например их передача с помощью института образования);

возможность как потери, так и приращения стоимости на протяжении всего срока эксплуатации: объекты НМА могут утратить стоимость из-за морального устаревания или увеличить ее с течением времени (репутация);

субстанционная несамостоятельность нематериальных объектов, определенное материальное проявление НМА происходит через средства индивидуализации (логотип) или материальные объекты (для передачи и хранения информации необходим электронный или бумажный носитель).

Стратегические направления в отношении коммерциализации нематериальных активов предполагают выбор наиболее эффективных вариантов управления активом на основе сравнения и анализа будущих выгод от его использования в работе коммерческой организации или реализации как товара на рынке. Для эффективного управления НМА необходимо учитывать данные направления при их классификации и принятии стратегических решений, связанных с вовлечением или выводением таких объектов из хозяйственной деятельности компании. Этот процесс представляет собой двусторонний анализ нематериальных активов как элемента производственно-экономических процессов предприятия и как востребованного рыночного актива, который может быть продан или передан в пользование в качестве самостоятельного товара.

Заключение

Исследование теоретических основ использования нематериальных активов как экономической категории позволило получить следующие результаты:

1. Выделены важнейшие характеристики, присущие объектам НМА (отсутствие материально-вещественной формы, возможность идентификации, способность приносить экономические выгоды). Разграничены понятия, связанные с механизмами получения добавленной стоимости путем 1) капитализации как бухгалтерского способа учета и определения стоимости актива с целью приращения капитала и 2) коммерциализации как деятельности по использованию актива для извлечения прибыли. Наряду с ключевыми особенностями нами выделен ряд специфических сложностей по управлению НМА (в их идентификации, капитализации, спецификации, коммерциализации в качестве товара), которые основаны на их невещественных характеристиках (размывание прав собственности при отчуждении, высокая скорость трансакции и возможность передачи на большие расстояния, неотчуждаемость или частичная отчуждаемость, зависимость от присваивающего субъекта, неисчерпаемость, возможность как потери, так и приращения стоимости на протяжении всего срока эксплуатации, субстанционная несамостоятельность некоторых нематериальных объектов).

2. Выявлена положительная взаимосвязь между использованием инноваций в контексте их трансформации в нематериальные активы: их прямое влияние на получение экономических выгод в виде экономии ресурсов, снижения затрат на производство, роста производительности, расширения рынка для инновацион-

ной продукции и услуг и косвенное – за счет удешевления доступа к широкому кругу ресурсов и знаний ввиду трансформации экономической эпохи в информационную (цифровизация, снижение издержек взаимодействия и пр.).

3. Проанализированы ключевые особенности в подходах к учету и оценке НМА, в результате чего установлена необходимость более полного отражения их справедливой стоимости на балансе предприятия. Это позволит отечественным структурам улучшить доступ к стимулированию инвестиционных процессов, повысить рыночную капитализацию, а также сформировать достоверную картину по управлению имеющимися в распоряжении организации объектами.

4. Предложена авторская интерпретация сущности НМА: их определение как совокупности объектов, не имеющих материальной формы и задействованных в организационных, экономических и производственных процессах предприятий пищевой промышленности с целью получения экономических выгод. Новизна подхода заключается в более полном учете объектов НМА в хозяйственной деятельности организации, особенностей и состава категории «нематериальные активы» (интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, интеллектуальные ресурсы) (рис. 2). Интеллектуальный капитал необходимо рассматривать в качестве множества всех нематериальных объектов предприятия и как признак, описывающий их природу возникновения, выделяя в качестве составных элементов инновационный, организационный и маркетинговый капиталы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Лев, Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Б. Лев; пер. с англ. Л. И. Лопатникова. – М.: Квинто-Консалтинг, 2003. – 240 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-38-intangible-assets.html/content/dam/ifrs/publications/html-standards/english/2021/issued/ias38/>. – Дата доступа: 05.11.2021.
3. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь от 19 авг. 2016 г. № 657/20. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.
4. Продовольственная безопасность: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 535 с.
5. Гусаков, В. Г. Аграрная экономика: термины и понятия: энцикл. справ. / В. Г. Гусаков, Е. И. Дереза. – Минск: Беларус. навука, 2008. – 576 с.
6. Коммерциализация результатов научной и научно-технической деятельности. – Минск: БелИСА, 2020. – 28 с.

Поступила в редакцию 11.11.2021

Сведения об авторе

Труханенко Юлия Сергеевна – научный сотрудник сектора экономики отраслей, магистр экономики и управления

Information about the author

Trukhanenko Yuliya Sergeevna – Researcher of the Sector of Industries Economics, Master of Economics and Management

Анна ЛИТВИНЧУК

*Институт экономики НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: litva-1986@yandex.ru*

УДК 332.142.6

<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-39-55>

Методика интегральной динамической оценки конкурентоспособности регионов с акцентом на экологическую компоненту

На основе изучения применяемых в современной отечественной и зарубежной науке различных методов и методологий оценки конкурентоспособности регионов определен и обоснован ее алгоритм в Республике Беларусь в условиях устойчивого развития, включающий 3 этапа – подготовительный, оценку, анализ результатов оценки по системе выбранных 6 укрупненных показателей, не противоречащих друг другу и отражающих реальную (современное состояние) и потенциальную (совокупность имеющихся возможностей) конкурентоспособность региона с позиций устойчивого развития. На основе этих показателей дана оценка уровней конкурентоспособности регионов Республики Беларусь с использованием собранных статистических данных за период 2015–2019 гг.; определены требования к системе показателей, которые можно классифицировать по направлению и степени воздействия.

Представлена рейтинговая оценка регионов республики по реальной, потенциальной конкурентоспособности и ее интегральному коэффициенту в соответствии с предложенной шкалой оценки (от 0 до 1).

Ключевые слова: алгоритм, показатели, направления взаимодействия, реальная и потенциальная конкурентоспособность, рейтинговая оценка, мероприятия.

Anna LITVINCHUK

*Institute of Economics of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: litva-1986@yandex.ru*

Methodology for the integral dynamic assessment of the competitiveness of regions with an emphasis on the environmental component

Based on the study of various methods and methodologies for assessing the competitiveness of regions used in modern domestic and foreign science, an algorithm for assessing the competitiveness of regions of the Republic of Belarus in conditions of sustainable development has been determined and substantiated, which includes 3 stages – preparatory, assessment, analysis of the assessment results according to the system of selected 6 aggregated indicators that do not contradict each other and reflect the

real (current state) and potential (the totality of available opportunities) competitiveness of the region from the standpoint of sustainable development, on the basis of which the levels of competitiveness of the regions of the Republic of Belarus are assessed on based on collected statistical data for the period 2015–2019; the requirements for the system of indicators are determined, which can be classified according to the direction and degree of impact.

The rating assessment of the regions according to the real, potential and integral coefficient of the competitiveness of the regions of the republic is presented in accordance with the proposed rating scale (from 0 to 1).

Keywords: algorithm, indicators, directions of interaction, real and potential competitiveness, rating assessment, activities.

Введение

В настоящее время в условиях глобальных кризисных явлений в международной экономике, которые зачастую приводят к усилению конкуренции во всех сферах жизнедеятельности человека, становится актуальной своевременность повышения конкурентоспособности предприятий, отраслей, регионов, стран. Данный процесс развития происходит как на внутреннем, так и внешних рынках, что отражается на микро-, мезо- и макроуровне регионов. Вместе с тем региональная конкурентоспособность является основным инструментом, обеспечивающим устойчивое экономическое развитие любого государства, в том числе и Республики Беларусь.

Основная часть

Как показали исследования, мировой финансовый кризис 2007–2009 гг. отрицательно повлиял на деятельность предприятий, отраслей и регионов большинства стран мира. Снижение таких неблагоприятных последствий, поиск путей дальнейшего восстановления и развития государств и отдельных регионов привели к необходимости создания краткосрочных планов действий, стратегий повышения конкурентоспособности территорий на средне- и долгосрочный период с учетом их конкурентных преимуществ.

Следует подчеркнуть, что в наибольшей мере вопросы конкурентоспособности исследованы на микроуровне (предприятия, фирмы), ими занимались такие зарубежные и отечественные ученые, как Ф. Котлер, М. Портер, И. Ансофф, Е. П. Голубков, П. С. Завьялов, Г. Л. Багиев, А. П. Градов, В. С. Ефремов и многие другие.

В настоящее время появляется больше научных трудов, касающихся конкурентоспособности на макроуровне (между различными государствами). Эта проблема затрагивается в работах Дж. Сакса, А. Харта, С. Коэна, М. Портера, А. А. Дынкина, Р. А. Фатхутдинова, М. И. Гельвановского, А. М. Миграняна, Е. Г. Ясина и др.

При этом менее исследованной остается конкурентоспособность на уровне регионов. Теоретико-методологические и методические аспекты региональной

конкурентоспособности представлены в трудах Г. Я. Беляковой, Б. М. Гринчеля, И. П. Данилова, М. Ф. Замятиной, А. В. Ермишиной, Ю. К. Перского А. И. Татаркина, Г. Г. Карачуриной, И. Э. Точицкой, Р. А. Фатхутдинова, В. С. Фатеева, Т. В. Усковой и др., в которых конкурентоспособность классифицируется по степени использования потенциала, рейтингу территории, эффективности управления, инвестиционной привлекательности. На практике каждый из этих вариантов рассмотрения применяется обособленно, а общепринятого теоретического и методического подхода к оценке конкурентоспособности регионов, который был бы взят за основу при разработке практических рекомендаций, способствующих росту потенциала социально-экономического развития регионов страны, улучшению качества окружающей природной среды и возрастанию благосостояния населения, что позволит повысить уровень регионального управления и развития, не существует. В этой связи исследование сущности и содержания понятия «конкурентоспособность региона», совершенствование методологических и методических подходов к ее оценке, а также выработка мероприятий, которые позволят определить приоритетные направления по повышению конкурентоспособности регионов Беларуси, являются своевременными направлениями деятельности, требующими безотлагательной реализации.

В представленном исследовании с учетом изучения методических подходов к оценке конкурентоспособности регионов видными отечественными и зарубежными учеными предлагается методика ее оценки с позиции устойчивого развития регионов Республики Беларусь, включающая реальную (современное состояние) и потенциальную (совокупность имеющихся возможностей) конкурентоспособность для обеспечения высокого качества жизни и сохранения окружающей среды [1–5].

Новизна предложенной методики оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь в контексте достижения устойчивого развития, в отличие от существующих методик оценки конкурентоспособности регионов, состоит в комплексной оценке современного состояния (реальная конкурентоспособность) и возможности дальнейшего развития (потенциальная конкурентоспособность) по системе предложенных показателей с учетом конкурирования с другими регионами в экономическом, экологическом и социальном аспектах с последующим расчетом комплексного (интегрального) коэффициента конкурентоспособности регионов для определения уровня регионального развития по выбранным направлениям при проведении сравнительного анализа с учетом их специфики.

Алгоритм реализации предлагаемой методики сравнительной комплексной (интегральной) оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь в условиях устойчивого развития включает 3 этапа – подготовительный, оценку, анализ результатов оценки, представленные в табл. 1.

Т а б л и ц а 1. Алгоритм комплексной (интегральной) оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности региона

Подготовительный этап оценки	1. Отбор показателей, их классификация и расчет реальной и потенциальной конкурентоспособности
	2. Составление сводной таблицы показателей конкурентоспособности в региональном масштабе
Оценка	3. Определение значений региона-эталона для оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности
	4. Расчет коэффициентов реальной и потенциальной конкурентоспособности в разрезе экономической, экологической и социальной составляющих
	5. Расчет средних динамических коэффициентов реальной и потенциальной конкурентоспособности по сравнению с эталоном
Анализ результатов оценки	6. Расчет комплексного (интегрального) коэффициента конкурентоспособности (реальная и потенциальная)
	7. Группировка регионов по реальной и потенциальной конкурентоспособности
	8. Сравнительный анализ результатов оценки конкурентоспособности регионов Республики Беларусь

Примечание. Составлена автором на основании собственных исследований.

1. *Отбор показателей, их классификация, сбор исходных данных и расчет оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности.* Источником информации являются статистические сборники Национального статистического комитета Республики Беларусь (табл. 2). Требования к показателям следующие: сопоставимость, доступность, важность, взаимозаменяемость, обоснованность.

Исходя из анализа показателей оценки конкурентоспособности и с учетом требований к ним, предлагается система показателей оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности региона в условиях устойчивого развития [6–10].

Т а б л и ц а 2. Показатели оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь

Наименование показателя	Расчет показателя по региону
Реальная конкурентоспособность (R)	
Производительность труда по валовой добавленной стоимости (ВДС) на одного занятого в экономике (Пт), тыс. BYN	Валовая добавленная стоимость / численность занятых в экономике
Продолжительность жизни в регионе (Прж), число лет	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении ((городское + сельское население) / 2) / среднегодовая продолжительность в Республике Беларусь

Наименование показателя	Расчет показателя по региону
Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды в регионе (Иоос), %	Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды региона / общий объем инвестиций, направленных на охрану окружающей среды в Республике Беларусь
Потенциальная конкурентоспособность (Р)	
Отгруженная инновационная продукция (работы, услуги) в регионе (Оип), %	Объем отгруженной инновационной продукции, работ и услуг по региону / общий объем отгруженной продукции, работ и услуг по Республике Беларусь
Иностранные инвестиции в регион (Ии), %	Иностранные инвестиции в регион / общий объем иностранных инвестиций в Республике Беларусь
Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в регионе (Пад), тыс. км / км ²	Протяженность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в регионе / площадь территории региона

Пр и м е ч а н и е. Составлена автором на основании собственных исследований.

Для оценки реальной конкурентоспособности региона определялись показатели по 3 направлениям взаимодействия – социально-экономическому, эколого-экономическому, социально-экологическому [11, 12].

Социально-экономическое направление взаимодействия может быть определено 2 показателями: эффективностью использования трудового потенциала для экономики региона (производительность труда) и эффективностью использования своего трудового потенциала с точки зрения его владельца (человека) в виде заработной платы, соотнесенной с прожиточным минимумом (для возможности сравнения регионов).

Эколого-экономическое направление взаимодействия определяется ресурсоотдачей (влияние экологической подсистемы на экономическую) и уровнем антропогенного воздействия экономической подсистемы на экологическую.

Социально-экологическое направление взаимодействия наравне с другими формирует систему региона и влияет на его конкурентоспособность и устойчивость. Для характеристики воздействия экологической подсистемы на социальную можно использовать критерий «уровень загрязнения региона», характеризующийся состоянием воздушных масс, водных ресурсов и почвы региона. Несмотря на косвенное воздействие на систему региона в целом, этот показатель учитывает одно из конкурентных преимуществ последнего при перемещении населения. В настоящее время человек отдает предпочтение среде обитания не только с позиции экономической выгоды, но и по принципу «экологической привлекательности», хотя данный термин используется в основном для характеристики туристических и рекреационных ресурсов и не применяется при оценке условий жизни населения.

Однако из всей совокупности показателей необходимо выбрать те, которые являются индикаторами взаимодействия экономической, социальной и экологической подсистем региона.

В качестве индикатора социально-экономического направления предлагается использовать показатель производительности труда как один из ключевых факторов развития экономики. Он одновременно служит индикатором эффективности экономической деятельности в регионе и параметром благосостояния населения. Данный показатель зависит от применяемых прогрессивных техник и технологий, квалификации рабочих, организации производства и труда, конкурентоспособности продукции, производимой в регионе. В то же время от состояния производительности труда зависит уровень заработной платы в регионе, сумма налоговых отчислений в бюджет и в целом социальное развитие региона и степень благосостояния населения. При этом на рост производительности также влияют инновационная активность бизнеса, квалификация персонала, доступ на привлекательные рынки сбыта, качество конкурентной среды, способность умело продвигать и продавать продукт или услугу. Следовательно, показатель производительности труда – комплексный индикатор, отражающий эффективность социально-экономического взаимодействия.

Состояние экологической среды – фактор, во многом определяющий продолжительность жизни населения, что является важнейшей характеристикой территориальной конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Поэтому показателем, оценивающим эффективность социо-экологической подсистемы, может быть средняя продолжительность жизни населения, которая, с одной стороны, является индикатором качества жизни (социальное обеспечение, уровень доходов населения, степень развития медицины и т. д.), а, с другой – зависит от напряженности экологической ситуации на данной территории.

Основными источниками загрязнения почвы, воды и атмосферы выступают процессы жизнедеятельности современного человека, а также хозяйственного освоения территории. Устранить источники загрязнений достаточно сложно, так как ускорение темпов экономического развития в настоящее время рассматривается как основной приоритет развития региона. Для оценки эколого-экономического взаимодействия может использоваться индикатор, учитывающий силу противодействия негативному влиянию хозяйственной жизни на экологическую подсистему. В качестве подобного индикатора предлагается использовать такой показатель, как инвестиции в основной капитал, направленные на защиту и охрану окружающей среды в регионе.

Вместе с тем на реальную конкурентоспособность оказывает воздействие ряд факторов: инвестиционная привлекательность региона, инновационная активность, инфраструктурная и институциональная обеспеченность, в совокупности характеризующих потенциальную конкурентоспособность региона.

Одним из показателей инвестиционной привлекательности являются иностранные инвестиции в основной капитал региона. В данном случае инвестор

выступает внешним аудитором, т. е., оценивая все риски и эффективность инвестирования, он выбирает регион. В этом смысле отечественные инвестиции (или общие инвестиции) в экономику региона нельзя использовать в качестве показателя, так как их размещение на данной территории чаще всего обосновано местом проживания или хозяйственной деятельности инвестора. Правильнее было бы использовать для оценки конкурентоспособности все внешние по отношению к региону инвестиции (иностранные и из других регионов, а также отток инвестиций за пределы региона), но данная информация не является доступной. Поэтому для оценки конкурентоспособности региона с точки зрения его инвестиционной привлекательности предлагается использовать долю иностранных инвестиций в общем их объеме в регионе (как показатель инвестиционной привлекательности).

Инновационная активность является обязательным условием развития региона, а, следовательно, и сохранения конкурентных позиций или (при более высокой инновационной активности по сравнению с другими регионами) повышения конкурентоспособности. Инновационная составляющая конкурентоспособности в большинстве работ, учитывающих данный фактор, определяется показателем объема отгруженной инновационной продукции в регионе, который характеризует результаты инновационной деятельности, поэтому именно его необходимо использовать при оценке конкурентоспособности региона, делая при этом допущение, что данный показатель может быть высоким и при низкой инновационной активности (в случае, если какая-либо инновационная продукция выпускается в отрасли, имеющей большую долю в общем объеме всей выпускаемой в регионе продукции).

Инфраструктура региона – это дороги, связь, транспорт, складское хозяйство, внешнее энергообеспечение, водоснабжение, спортивные сооружения, озеленение, предприятия по обслуживанию населения, наука, образование, здравоохранение. Наибольшее влияние на конкурентоспособность региона как с позиции населения, так и с точки зрения инвестора оказывают дорожная и транспортная составляющие.

От уровня транспортно-эксплуатационного состояния и развития дорожной и транспортной сети, обеспечивающей связи между населенными пунктами, во многом зависят устойчивое экономическое развитие региона, темпы роста внутреннего валового продукта, улучшение условий предпринимательской деятельности и повышение уровня жизни населения.

Кроме автомобильного вида транспорта, не менее важную роль играют железнодорожный, внутренний водный и авиатранспорт. Однако обеспечивает условия жизнедеятельности, должный уровень мобильности населения и эффективное удовлетворение спроса растущих сегментов региональной экономики именно автомобильный транспорт. Поэтому в качестве индикатора, характеризующего инфраструктурные отличия регионов, используется плотность авто-

мобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на 1000 квадратных километров территории).

Факторы, характеризующие потенциальную конкурентоспособность региона, обеспечивают результат в будущем, отражают «вложения» региона в будущую (потенциальную) конкурентоспособность. Иными словами, в будущем наиболее конкурентоспособными станут регионы, имеющие больший инновационный, инвестиционный, инфраструктурный и институциональный потенциал конкурентоспособности.

Таким образом, система индикаторов конкурентоспособности региона включает 6 укрупненных показателей, не противоречащих друг другу и отражающих реальную и потенциальную конкурентоспособность региона с позиции устойчивого развития.

Однако на усмотрение исследователя могут быть добавлены качественные показатели (например наличие положительного имиджа), которые являются альтернативными признаками и имеют всего 2 значения: 1 – если имеется положительный имидж региона и 0 – если не имеется.

Все вышеперечисленные показатели можно классифицировать по направлению и степени воздействия: показатели-стимуляторы воздействуют на показатель конкурентоспособности положительно, находятся с ним в прямой взаимосвязи, т. е. чем больше данный показатель, тем выше конкурентоспособность региона; показатели-дестимуляторы находятся в обратной взаимосвязи с результирующим показателем, т. е. воздействуют на показатель конкурентоспособности отрицательно при их увеличении; нормативные показатели имеют точное оптимальное значение, отклонение от которого в любую сторону дает отрицательный результат; ограниченные максимумом (например нормативы по загрязнению окружающей среды); ограниченные и минимумом, и максимумом (например доля иностранных инвестиций от 0 до 100); неограниченные.

Следует заметить, что здесь имеются в виду не только нормативные ограничения, существующие в теории и практике, например при определении финансовых показателей, но и ограничения, исключающие ошибки расчетов. Например, все показатели должны быть больше нуля, следовательно, их минимум ограничен.

Ограничения, диктуемые существующими нормативами показателей, тоже вводятся в метод определения конкурентоспособности. Если фактический показатель не входит в рамки норматива, то коэффициент конкурентоспособности по данному показателю приравнивается к нулю.

2. *Составление сводной таблицы показателей конкурентоспособности в региональном масштабе.* Статистические данные за период 2015–2019 гг. в разрезе регионов Республики Беларусь (6 областей).

3. *Определение значений региона-эталона для оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности.* Параметры эталона определяются исходя из наилучших значений данного показателя за анализируемый период (табл. 3).

Т а б л и ц а 3. Значения эталона региона-лидера по реальной и потенциальной конкурентоспособности в разрезе показателей

Регион Республики Беларусь	Период					Значения эталона региона-лидера
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	
Показатели реальной конкурентоспособности						
<i>Коэффициент производительности труда по валовой добавленной стоимости на одного занятого в экономике, тыс. BYN/чел.</i>						
Брестский	0,62	0,62	0,72	0,69	0,70	0,72
Витебский	0,64	0,62	0,67	0,66	0,67	0,67
Гомельский	0,70	0,67	0,75	0,74	0,76	0,76
Гродненский	0,66	0,70	0,76	0,77	0,78	0,78
Минский	0,61	0,62	0,95	0,93	1,00	1,00
Могилевский	0,68	0,68	0,69	0,67	0,67	0,69
<i>Коэффициент продолжительности жизни в регионе к средней продолжительности жизни</i>						
Брестский	0,99	1,00	0,99	0,99	0,99	1,00
Витебский	0,97	0,97	0,97	0,98	0,97	0,98
Гомельский	0,97	0,98	0,98	0,97	0,97	0,98
Гродненский	0,98	0,98	0,98	0,97	0,98	0,98
Минский	0,98	0,99	0,98	0,98	0,99	0,99
Могилевский	0,97	0,97	0,97	0,96	0,96	0,97
<i>Удельный вес инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды в регионе в общем объеме инвестиций, направленных на охрану окружающей среды, %</i>						
Брестский	0,05	0,02	0,08	0,12	0,13	0,13
Витебский	0,60	0,25	0,21	0,95	0,68	0,95
Гомельский	0,12	0,91	0,38	0,05	0,05	0,91
Гродненский	0,01	0,05	0,02	0,04	0,03	0,05
Минский	0,18	0,09	0,11	0,24	0,1	0,24
Могилевский	0,01	0,01	0,05	0,05	0,03	0,05
Показатели потенциальной конкурентоспособности						
<i>Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной инновационной продукции (работ, услуг), %</i>						
Брестский	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03
Витебский	0,40	0,30	0,26	0,24	0,28	0,40
Гомельский	0,19	0,33	0,41	0,47	0,32	0,47
Гродненский	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,04
Минский	0,10	0,14	0,12	0,11	0,14	0,14
Могилевский	0,05	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04

Регион Республики Беларусь	Период					Значения эталона региона-лидера
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	
<i>Удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме иностраных инвестиций, %</i>						
Брестский	0,01	0,02	0,02	0,03	0,02	0,03
Витебский	0,05	0,04	0,02	0,02	0,02	0,05
Гомельский	0,08	0,10	0,07	0,09	0,15	0,15
Гродненский	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,04
Минский	0,14	0,10	0,09	0,15	0,10	0,15
Могилевский	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03
<i>Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, тыс. км</i>						
Брестский	0,38	0,38	0,39	0,39	0,39	0,39
Витебский	0,41	0,41	0,41	0,42	0,42	0,42
Гомельский	0,31	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32
Гродненский	0,54	0,54	0,54	0,55	0,55	0,55
Минский	0,52	0,52	0,52	0,52	0,53	0,53
Могилевский	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40

Примечание. Составлена по данным источников [93; 110].

4. Расчет коэффициента реальной и потенциальной конкурентоспособности в разрезе экономической, экологической и социальной составляющих, который осуществляется через определение удельного веса рассматриваемого показателя в регионе от общего его значения в целом по республике за определенный период (табл. 4, 5).

5. Расчет средних динамических коэффициентов конкурентоспособности региона за период 2015–2019 гг. (k_{ijt}) по каждому выбранному показателю реальной и потенциальной конкурентоспособности каждого рассматриваемого региона осуществляется по далее приведенной формуле (1), а результаты расчетов представлены в табл. 4, 5:

$$k_{ijt} = \frac{\sum_{l=1}^m a_{ijl} t_l}{m}, \quad (1)$$

где k_{ijt} – средний динамический коэффициент конкурентоспособности i -го региона по j -му показателю в периоде t ; a_{ijl} – значение среднего динамического коэффициента конкурентоспособности i -го региона по j -му показателю за период t_l ($l = 1, \dots, m$).

Таблица 4. Коэффициенты показателей реальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь

Регион Республики Беларусь	Производительность труда (j_1)						Продолжительность жизни в регионе (j_2)						Доля инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды в регионе (j_3)						Средний динамический коэффициент конкурентоспособности i -го региона по j -му показателю за период 2015–2019 гг. (k_{jip})		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.		j_1	j_2	j_3
Брестский	0,62	0,62	0,72	0,69	0,70		0,99	1,00	0,99	0,99	0,99		0,05	0,02	0,08	0,12	0,13		0,67	0,99	0,01
Витебский	0,64	0,62	0,67	0,66	0,67		0,97	0,97	0,97	0,98	0,97		0,60	0,25	0,21	0,95	0,68		0,65	0,97	0,05
Гомельский	0,70	0,67	0,75	0,74	0,76		0,98	0,98	0,98	0,97	0,97		0,12	0,91	0,38	0,05	0,05		0,72	0,97	0,03
Гродненский	0,66	0,70	0,76	0,77	0,78		0,98	0,98	0,98	0,97	0,98		0,01	0,05	0,02	0,04	0,03		0,73	0,98	0,01
Минский	0,61	0,62	0,95	0,93	1,00		0,98	0,99	0,98	0,98	0,99		0,18	0,09	0,11	0,24	0,1		0,82	0,98	0,1
Могилевский	0,68	0,68	0,69	0,67	0,67		0,97	0,97	0,97	0,96	0,96		0,01	0,01	0,05	0,05	0,03		0,68	0,97	0,01

Примечание. Составлена автором на основании собственных исследований.

Таблица 5. Коэффициенты показателей потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь

Регион Республики Беларусь	Доля отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в регионе (i_1)						Доля иностранных инвестиций в регионе (i_2)						Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на 1000 км ²) в регионе (i_3)						Средний динамический коэффициент конкурентоспособности i -го региона по j -му показателю за период 2015–2019 гг. (k_{jip})		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.		i_4	i_5	i_6
Брестский	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03		0,01	0,02	0,02	0,03	0,02		0,38	0,38	0,39	0,39	0,39		0,1	0,01	0,4
Витебский	0,40	0,30	0,26	0,24	0,28		0,05	0,04	0,02	0,02	0,02		0,41	0,41	0,41	0,42	0,42		0,3	0,01	0,4
Гомельский	0,19	0,33	0,41	0,47	0,32		0,08	0,10	0,07	0,09	0,15		0,31	0,32	0,32	0,32	0,32		0,03	0,01	0,3
Гродненский	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02		0,02	0,02	0,03	0,03	0,04		0,54	0,54	0,54	0,55	0,55		0,01	0,01	0,5
Минский	0,10	0,14	0,12	0,11	0,14		0,14	0,10	0,10	0,15	0,10		0,52	0,52	0,52	0,52	0,53		0,1	0,1	0,5
Могилевский	0,05	0,04	0,03	0,03	0,04		0,02	0,03	0,03	0,03	0,02		0,40	0,40	0,40	0,40	0,40		0,01	0,01	0,4

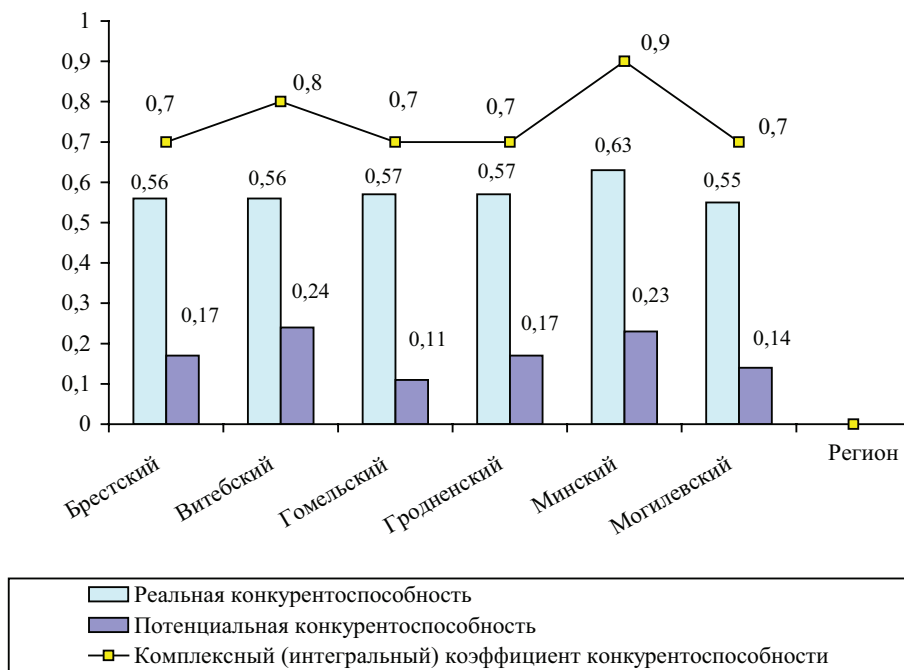
Примечание. Составлена автором на основании собственных исследований.

Расчет значений средних динамических коэффициентов реальной (Rk_{ijt}) и потенциальной (Pk_{ijt}) конкурентоспособности i -го региона по j -му показателю в периоде t осуществляется на основе формулы (1), где в качестве a_{ijt} используются, соответственно, значения средних динамических коэффициентов реальной и потенциальной конкурентоспособности i -го региона по j -му показателю за период t . Значения коэффициентов реальной (Rk_{it}) и потенциальной (Pk_{it}) конкурентоспособности i -го региона за период t рассчитываются как среднеарифметические значения средних динамических коэффициентов реальной и потенциальной конкурентоспособности i -го региона по всем 3 показателям за исследуемый период t .

6. Расчет комплексного (интегрального) коэффициента конкурентоспособности (Gk_{it}) осуществляется по формуле (2), результаты расчета представлены на рисунке:

$$Gk_{it} = Rk_{it} + Pk_{it} \tag{2}$$

где Gk_{it} – комплексный (интегральный) коэффициент конкурентоспособности i -го региона за период t ; Rk_{it} , Pk_{it} – коэффициенты реальной и потенциальной конкурентоспособности i -го региона за период t .



Комплексный (интегральный) коэффициент реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь за период 2015–2019 гг. (выполнен автором на основании собственных исследований)

7. *Группировка регионов Республики Беларусь по уровням реальной и потенциальной конкурентоспособности* и в целом по комплексному (интегральному) коэффициенту конкурентоспособности регионов. Комплексный (интегральный) коэффициент конкурентоспособности региона ($Gk_{i\mu}$) является одним из основных ключевых индикаторов региона. Рейтинговая оценка уровня конкурентоспособности последнего находится в интервале от 0 до 1. Соответственно, чем больше значение ($Gk_{i\mu}$), тем выше место региона в рейтинге по балльной шкале. Баллы оценки распределяются согласно табл. 6.

Т а б л и ц а 6. Рейтинговые значения уровней конкурентоспособности регионов Республики Беларусь и их детализация

Уровень конкурентоспособности	Значение уровня конкурентоспособности в баллах / класс			
	очень высокий уровень / A+	высокий уровень / A	средний уровень / B	низкий уровень / C
Реальная конкурентоспособность	0,83 и выше	0,62 – 0,82	0,41 – 0,61	0,40 и ниже
Потенциальная конкурентоспособность	0,73 – 0,98	0,47 – 0,72	0,21– 0,46	0,20 и ниже
Комплексный (интегральный) коэффициент конкурентоспособности	0,91 – 1,0	0,76 – 0,90	0,61– 0,75	0,60 и ниже

П р и м е ч а н и е. Составлена автором на основании собственных исследований.

Вышеизложенный методический подход для оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь по балльной системе позволит провести сравнительный комплексный анализ уровней конкурентоспособности регионов с выделением региона-лидера.

8. *Сравнительный анализ результатов оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь.* Согласно проведенным расчетам оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь, регионом-лидером по комплексному (интегральному) коэффициенту является Минская область, которая имеет очень высокий уровень (A+), а высокий уровень конкурентоспособности характерен для Витебской области (табл. 7).

Т а б л и ц а 7. Интегральная оценка реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов Республики Беларусь за период 2015–2019 гг.

Регион Республики Беларусь	Уровень региона по реальной конкурентоспособности ($Rk_{i\mu}$)	Уровень региона по потенциальной конкурентоспособности ($Pk_{i\mu}$)	Комплексный (интегральный) коэффициент конкурентоспособности ($Gk_{i\mu}$)
Брестский	В	С	В
Витебский	В	В	А
Гомельский	В	С	В
Гродненский	В	С	В
Минский	В	В	А
Могилевский	В	С	В

П р и м е ч а н и е. Составлена автором на основании собственных исследований.

Данные вышеприведенной таблицы за анализируемый период (2015–2019 гг.) свидетельствуют, что в целом по республике такие регионы, как Брестский, Гомельский, Гродненский, Могилевский по интегральному коэффициенту, кроме регионов-лидеров – Витебской и Минской областей (высокий уровень – А), находятся на средней позиции конкурентоспособности, что свидетельствует о правильности проведения социально-экономической политики государства, направленной на рост благосостояния и повышения уровня и качества жизни населения.

Достоинства разработанной методики оценки реальной и потенциальной конкурентоспособности регионов заключаются в том, что она:

предоставляет возможность проведения сравнительного анализа оценки конкурентоспособности рассматриваемых регионов по отношению к региону-лидеру;

определяет современное состояние региона как в настоящее время, так и на перспективу;

позволяет осуществить факторный анализ конкурентоспособности региона; содержит показатели, которые включают следующие составляющие конкурентоспособности региона: экономическую, социальную и экологическую.

Применение данной методики оценки конкурентоспособности регионов Республики Беларусь позволяет определить приоритетные направления экономического, экологического и социального развития страны с учетом принципов «зеленой» экономики для эффективного регионального управления и сохранения положительной динамики уровня жизни населения, которые заключаются в следующем:

Приоритетные направления экономического развития регионов: формирование высокоэффективной, социально ориентированной и конкурентоспособной экономики нового типа – экономики знаний с развитыми рыночными институтами и инфраструктурой; развитие фундаментальных и прикладных исследований по приоритетным направлениям, повышение уровня использования научно-технического, инновационного и производственного потенциалов; структурная перестройка экономики, модернизация производства и реструктуризация; государственная поддержка инновационно-инвестиционных проектов, создание на базе научно-исследовательских институтов, научно-производственных объединений, университетов технополисов, технопарков; совершенствование высокотехнологичных производств, промышленных инновационных кластеров, инфраструктурных секторов экономики, влияющих на качество человеческого развития; широкое использование региональных и местных инициатив; увеличение объема выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной продукции на основе внедрения современных ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий с учетом принципов «зеленой» экономики; наращивание экспортного потенциала на основе повышения уровня конкурентоспособности, технологического перевооружения производства, внедрения наукоемких, ресурсосберегающих, экологически чистых производств; расширение внешне-

экономической политики и международного сотрудничества в целях обеспечения национальной безопасности государства; создание всех необходимых условий для всестороннего развития предпринимательской деятельности, рыночной инфраструктуры; обеспечение экономической безопасности.

Приоритетные направления экологического развития регионов: обеспечение экологической безопасности, переход к экологически ориентированному принципу хозяйствования, усовершенствование нормативно-правовой базы в направлении охраны окружающей среды с учетом способствующих и ограничивающих факторов, рациональное использование природно-ресурсного потенциала, развитие необходимых условий для внедрения ресурсосберегающих, малоотходных и безотходных технологий; модернизация производства с учетом новых методов и технологий, бережливое расходование невозобновляемых природных ресурсов, использование вторичных ресурсов и утилизация отходов, повышение экологического потенциала лесных, земельных и других ресурсов; увеличение площадей особо охраняемых природных территорий международного значения, эффективное управление экосистемами, усовершенствование экономического механизма природопользования, снижение антропогенной нагрузки до минимального уровня, усовершенствование системы мониторинга окружающей среды и информационное обеспечение населения, расширение рынка работ и услуг в направлении охраны окружающей среды, расширение сети экологического образования, подготовки и переподготовки кадров; укрепление роли государства в решении экологических проблем, расширение международного сотрудничества в природоохранной деятельности, усиление взаимозависимости и результативности экологической, экономической и социальной компонент устойчивого развития государства.

Приоритетные направления социального развития регионов: повышение качества жизни населения, создание системы подготовки физически здорового и духовно развитого человека, обеспечение рациональной занятости населения на основе сохранения рабочих мест на действующих жизненно важных и перспективных предприятиях, создание новых рабочих мест с учетом «зеленой» экономики; обеспечение значительного роста денежных доходов среднего класса населения и снижение уровня малообеспеченности, развитие человеческого потенциала на основе усовершенствования систем образования, здравоохранения, жилищного строительства и иных отраслей сферы услуг; усовершенствование структур потребления и производства благ и услуг, повышение уровня социальной защиты населения, проведение пенсионной реформы; обеспечение социально-демографической безопасности, формирование зрелого гражданского общества, повышение роли молодежи, деловых и научных кругов в принятии решений по национальным и региональным проблемам устойчивого развития; усиление интеграции Республики Беларусь в мировые торговые сети и систему международного разделения труда, устранение внешних угроз для развития страны в рамках Глобального партнерства в целях развития.

Представленные в диссертационном исследовании «Практические рекомендации по повышению конкурентоспособности регионов Республики Беларусь в условиях устойчивого развития с учетом принципов «зеленой» экономики» по направлениям экономического, экологического и социального развития регионов были апробированы в практической деятельности Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь при разработке Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2016 г. № 1061), в частности, для определения приоритетных направлений развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь с учетом социально-экономических условий, перспектив, целесообразности, международных обязательств: развитие электротранспорта (инфраструктуры) и городской мобильности, реализация концепции «умных» городов, расширение строительства энергоэффективных жилых домов и повышение энергоэффективности жилищного фонда, снижение энергоемкости валового внутреннего продукта, повышение энергоэффективности, в том числе за счет внедрения энергоэффективных технологий и материалов; повышение потенциала использования возобновляемых источников энергии, создание условий для производства органической продукции, устойчивое потребление и производство; развитие экологического туризма.

В дальнейшем по каждому направлению были разработаны мероприятия с большей степенью детализации и назначены ответственные исполнители – министерства и ведомства. Анализ экономической эффективности от реализации этих мероприятий подразумевается в рамках реализации государственных программ, в которых определены количественные индикаторы выполнения мероприятий и обосновываются источники их финансирования.

Так, например, предложенные практические рекомендации по направлениям экономического, социального развития использовались в ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси» при выполнении: задания 2.1.04 «Научные основы внешнеэкономической стратегии и региональной политики Республики Беларусь» (№ 20122501) ГПНИ на 2011–2015 гг. «История, культура, общество, государство»; задания 2.01 «Исследование теоретико-методологических основ и разработка институциональных механизмов экономического роста Беларуси» (№ 20160216) ГПНИ на 2016–2020 гг. «Экономика и гуманитарное развитие белорусского общества»; в НИР на 2016–2018 гг. «Национальная, региональная и отраслевая конкурентоспособность как детерминанта социально-экономического развития: инвестиционно-инновационный аспект» (№ 20160282) кафедры финансов и отраслевой экономики финансово-экономического факультета и в учебном процессе Полоцкого государственного университета.

Рекомендации по направлению экологического развития нашли свое отражение в рамках выполнения Государственной программы «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016–2020 годы,

подпрограмма 6 «Обеспечение функционирования системы управления охраной окружающей среды в Республике Беларусь и реализация мероприятий по рациональному (устойчивому) использованию природных ресурсов и охране окружающей среды на региональном уровне». Ежегодно проводится оценка экономического эффекта реализации предложенных мероприятий, результаты выполнения которых приведены в Отчетах о выполнении в 2016 г., 2017 г., 2018 г. Государственной программы «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» на 2016–2020 годы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гринчель, Б. М. Конкурентные преимущества и конкурентный потенциал регионов Северо-Запада / Б. М. Гринчель // Вестн. ИНЖЭКОНа. – 2012. – № 12. – С. 90–98.
2. Печаткин, В. В. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России: монография / В. В. Печаткин, С. У. Салихов, В. А. Саблина. – Уфа: Ин-т социально-экон. исслед. Уфимского науч. центра РАН, 2004. – 205 с.
3. Попова, А. И. Исследование конкурентоспособности регионов / А. И. Попова, Г. В. Саркинец // Инженерный вестник Дона. – 2010. – Т. 14, № 4. – С. 216–220.
4. Селевич, Т. С. Пути решения проблемы совместимости оценок реальной и потенциальной конкурентоспособности / Т. С. Селевич // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 9. – С. 8–13.
5. Селезнев, А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М.: Юрист, 1999. – 384 с.
6. Игнатьева, М. Н. Основные положения гео-эко-социо-экономического подхода к освоению природных ресурсов / М. Н. Игнатьева // Известия УТГУ. – 2014. – № 3 (35). – С. 14–80.
7. Какушкина, И. С. Конкурентоспособность региона: тенденции формирования, оценка, механизм реализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. С. Какушкина; Южный федер. ун-т. – Ростов н/Д, 2008. – 32 с.
8. Савельева, М. В. Особенности формирования конкурентоспособности российских регионов / М. В. Савельева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 1 (334). – С. 51–60.
9. Чайникова, Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография / Л. Н. Чайникова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2008. – 148 с.
10. Экология и конкурентоспособность экономики регионов / Э. В. Хоробрых [и др.]; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларус. навука, 2018. – 212 с.
11. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь; редкол.: Я. М. Александрович [и др.]. – Минск: Юнипак, 2004. – 202 с.
12. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г. / Экон. бюл. НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь. – 2015. – № 4. – 99 с.

Поступила в редакцию 09.12.2021

Сведения об авторе

Литвинчук Анна Анатольевна – научный сотрудник, магистр экономических наук

Information about the author

Litvinchuk Anna Anatolievna – Researcher, Master of Economic Sciences

Геннадий СТОЛЯРОВ

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации,
Гомель, Республика Беларусь
e-mail: saxgen@mail.ru*

УДК 005.966:338.43

<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-56-68>

Планирование деловой карьеры работника агропромышленного комплекса

Рассмотрены виды, модели и этапы деловой карьеры, а также фазы становления работника как профессионала. Отражены критерии продвижения кадров, строящих (планирующих) административную карьеру («управленцев»), и сотрудников, выбирающих путь «эксперта». Выделены особенности, определяющие перспективы профессионального и должностного роста в малом агробизнесе.

На примере диаграммы совершенствования карьеры показано, на чем человек должен сосредоточить свои усилия для достижения поставленной цели. Уделено внимание не только факторам успешной карьеры персонала с учетом его личностных и деловых качеств, но и объективным условиям, влияющим на продвижение сотрудника по службе.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, организация (предприятие), управление, планирование, карьера, развитие, продвижение, работник (сотрудник), служебное положение (должность), квалификация, профессиональный и должностной рост.

Hennadij STOLYAROV

*Belarusian Trade and Economics University
of Consumer Cooperatives,
Gomel, Republic of Belarus
e-mail: saxgen@mail.ru*

Business career planning of an employee of the agroindustrial complex

Types, models and stages of professional career, as well as stages of formation of an employee as a professional, are considered. Criteria for promotion of personnel building (planning) an administrative career (“managers”) and employees who choose the path of “an expert” are featured. Peculiarities determining prospects for professional and rank growth in small agribusiness are highlighted.

Example of professional development chart shows what a person should focus on in order to achieve a set goal. Attention is paid not only to factors of a successful career of personnel, taking into account their personal and business qualities, but also to objective conditions affecting the employee’s career advancement.

Keywords: agro-industrial complex, organization (enterprise), management, planning, career, development, promotion, employee, employment status (position), qualifications, professional and rank growth.

© Столяров Г., 2022

Введение

Составной частью кадровой политики организаций агропромышленного комплекса является планирование деловой карьеры работников.

При составлении планов развития карьеры (программы профессионального и должностного роста) обосновывается потребность в квалифицированных кадрах с учетом их потенциальных возможностей и способностей.

Формализованное представление о «перемещении» сотрудника дает карьерограмма (горизонтальная (квалификационная) и вертикальная). Она отражает трудовой путь работника с целью овладения необходимыми знаниями, умениями и навыками; приобретения практического опыта, повышения квалификации, освоения смежных профессий, обучения новой специальности и на основе этого выявления наиболее подготовленных кадров и выдвижения их на ключевые позиции (должности).

В современных условиях необходимо спроектировать предполагаемое продвижение персонала, согласовать цели работника и организации исходя из особенностей личности и специфики мотивации, изменяющейся с возрастом по мере прохождения им того или иного этапа карьеры. Поскольку карьера носит не только системный, но и субъективный характер, ее планирование целесообразно начинать с определения потребностей, интересов и потенциальных возможностей сотрудника.

Руководству невыгодно нанимать персонал со стороны. Оно хочет, чтобы становление и развитие карьеры происходило в пределах одной организации. Пытаясь удержать работника, который может реализовать свои планы на других предприятиях, администрация стремится создать все условия, позволяющие ему связать свою профессиональную деятельность с данной организацией.

Материалы и методы

Информационной базой исследования являются источники (включая периодические издания), посвященные управлению персоналом (планированию деловой карьеры). При этом использовались методы системного и сравнительного анализа, а также абстрактно-логический метод.

Практический интерес представляет систематизация факторов, обуславливающих различные виды карьеры, а также частоту, скорость и пределы «перемещения» сотрудника. Вместе с тем важно выбрать схему (модель) карьерного роста.

Большое значение имеют объективные условия, влияющие на карьеру. В их числе важную роль играет длина карьеры (трудовой путь работника от первой ступени до последней (занятия высшей должности), т. е. количество последовательно пройденных позиций).

В силу изменяющихся обстоятельств (например целей личного развития сотрудника) планировать карьеру более чем на 2–3 года нерационально. При этом

предполагается продвижение работника по служебной лестнице (на одну-две ступени).

Диаграмма совершенствования карьеры позволяет выделить те категории, изучение которых способствует успешной карьере человека.

Основная часть

Планирование деловой карьеры – обоснование занимаемого в будущем работником служебного положения с учетом требований, предъявляемых к конкретной должности. При этом человек должен определиться с выбором профессии и организации (предприятия), оценить перспективы карьерного роста.

Для планирования продвижения работника необходимо использовать карьерограмму. В современных условиях данный инструмент управления карьерой целесообразно пересматривать не менее одного раза в 3–5 лет. При этом организация обязана не только осуществлять горизонтальное и вертикальное «перемещение» своих сотрудников, но и повышать уровень их образования, квалификации и профессионального мастерства.

Деловая карьера предусматривает составления плана индивидуального развития с указанием тех должностей, которые работник хочет и может занять.

Индивидуальное планирование карьеры является составной частью [1]: личного планирования, включающего, кроме самой карьеры, отношения с друзьями, семью, материальное положение и трудовую жизнь; управления самим собой (самотивация, самоконтроль и самоорганизация); делового общения; техники индивидуальной работы, стиля лидерства; целей собственного развития.

Планирование карьеры сотрудников могут осуществлять их руководители в рамках разработанной централизованной концепции развития персонала и фирменного стиля работы с ним [2].

Основополагающее правило карьеры – доскональное знание своего дела. Работу необходимо выполнять не просто хорошо, а лучше других. В то же время никто не должен знать, как много приходится для этого трудиться [3].

Деловая карьера связана с успехами работника в какой-либо сфере деятельности, связанными с его продвижением к поставленной цели (профессиональному и должностному росту, достижению определенного статуса, повышению уровня жизни и т. п.).

Внутриорганизационная карьера реализуется на одном предприятии как по вертикали (повышение или понижение в должности), так и по горизонтали. Последнее направление может быть связано с ростом статуса фирмы и расширением сферы полномочий в пределах занимаемой должности (статичная карьера), а также с работой в разных подразделениях одного уровня иерархии (ротацией), если возникла производственная необходимость, изменились характер и условия труда (табл. 1).

Привлекательным для сотрудника является центростремительное направление внутриорганизационной карьеры. Данное направление получило название скрытой карьеры, поскольку для продвижения узкого круга лиц руководство использует такие способы, как вовлечение сотрудника в процесс принятия решений, приглашение его на деловые встречи и совещания, разрешение на получение работником недоступной для другого персонала информации и т. д.

В зависимости от объективных условий внутриорганизационная карьера может быть перспективной или тупиковой, иными словами, трудовой путь может быть либо длинным, либо коротким [4, 5].

Т а б л и ц а 1. Направления внутриорганизационной карьеры и их характеристика

№ п/п	Направление карьеры	Характеристика направления
1	Вертикальное («перемещение» по служебной лестнице)	Восходящая (подъем на более высокую ступень в структуре управления) и нисходящая (понижение в должности в связи с изменением потенциала сотрудника)
2	Горизонтальное (профессиональная деятельность в пределах одного уровня управления (одного социального ранга)	Статичная (расширение сферы полномочий, ответственности и принятия решений в рамках одной должности), восходящая (выполнение работ более высокого разряда) и нисходящая (перевод по результатам аттестации на рабочее место, требующее более низкой квалификации)
3	Центростремительное	Скрытая (создание определенных условий для ограниченного числа персонала, приближение его к руководству организации)

П р и м е ч а н и е. Составлена автором по данным источников [4–8].

Межорганизационная карьера состоит в продвижении кадров по службе путем изменения места работы (перехода на другие предприятия).

Внутри- и межорганизационная карьера может быть специализированной (последовательное прохождение работником различных ее стадий на одном или нескольких предприятиях) и неспециализированной (нахождение сотрудника на одной должности не более 3 лет в целях лучшего изучения фирмы). Неспециализированную карьеру можно назвать динамичной, поскольку она предполагает частую смену рабочих мест, должностей и видов деятельности. В свою очередь, она подразделяется на вертикальную и горизонтальную (табл. 2).

Внутри- и межорганизационная карьера включает следующие стадии развития персонала: обучение, поступление на работу, профессиональный рост, поддержку и развитие индивидуальных трудовых способностей, выход на пенсию [8].

Ступенчатая карьера совмещает в себе элементы как горизонтального, так и вертикального направления. Этот вид карьеры может принимать и внутриорганизационные, и межорганизационные формы [6].

Работникам, строящим (планирующим) свою карьеру, необходимо выбрать цели и разработать пути их достижения. В то же время для развития карьеры

нужно установить те причины, которые обеспечат человеку успешное продвижение по службе. Иначе говоря, диаграмма совершенствования карьеры используется для определения перспектив профессионального и должностного роста.

Т а б л и ц а 2. Разновидности внутриорганизационной и межорганизационной карьеры

№ п/п	Разновидность карьеры	Описание карьеры
1	Специализированная	Трудовой путь, предполагающий последовательное прохождение различных стадий карьеры на одном или нескольких предприятиях
2	Неспециализированная	Смена каждые 3 года рабочих мест, должностей и видов деятельности (такая карьера считается динамичной; подразделяется на вертикальную и горизонтальную)
3	Ступенчатая	Сочетание вертикальной и горизонтальной карьеры

П р и м е ч а н и е. Составлена автором по данным источников [4–8].

В диаграмме совершенствования карьеры (рис. 1) используются следующие категории [9]:

люди (наставники, ключевые знакомые, коллеги или соратники, а также те, кто может дать рекомендацию человеку, планирующему карьеру);

процессы (важнейший процесс при приеме на работу – прохождение собеседования; для достижения коммерческого успеха необходимым процессом является маркетинг);

источники (развитие карьеры связано с преобразованием самого человека, что предполагает наличие определенных источников информации);

технологии (данный термин наряду с понятиями «продукты» и «машины» применяется для описания карьеры в зависимости от сферы деятельности; программные продукты, например, не называют машинами, смартфон является технологией, а не машиной);

показатели продукта и процесса (такие показатели определяются в соответствии с кратко- и долгосрочными целями карьеры, при этом целесообразно учитывать временные, экономические и эмоциональные затраты);

окружающая среда (все, что находится вне нашей системы (местный, региональный, национальный или глобальный экономический климат, политика, религия и т. п.); окружающая среда не всегда может быть стабильной (предсказуемой), поэтому ее сложно контролировать).

К факторам успешной карьеры сотрудника относятся [7]:

благоприятный случай;

возможности, предоставляемые социально-экономическим статусом семьи (например получение образования);

знание своих сильных и слабых сторон;

рациональный подход к выбору направления карьеры;

четкое планирование.

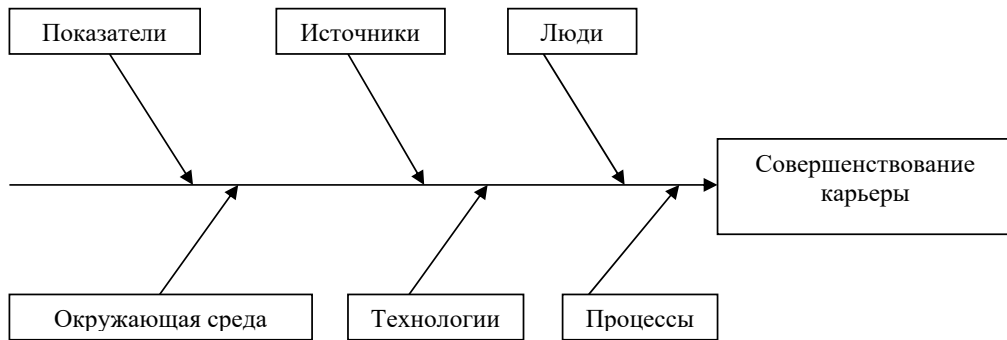


Рис. 1. Диаграмма совершенствования карьеры [9]

Карьера работника на предприятии во многом определяется структурой управления, социальными иерархиями, организационными формами использования кадров, морально-этическими нормами и т. д. [8].

Часто при планировании карьеры применяется так называемый принцип «синьора», учитывающий возраст, опыт, стаж работы, семейное положение и т. п. При этом реализовать производственные цели возможно в том случае, если данный принцип не противоречит квалификации сотрудника [2].

На наш взгляд, достижению успеха работника АПК должны способствовать прежде всего его личностные и деловые качества. Среди личностных следует выделить интеллект, дисциплинированность, уверенность в себе, целеустремленность, толерантность, серьезность, порядочность, добросовестность, независимость, энергичность, эмоциональную устойчивость и т. д. Деловые качества включают уровень образования и квалификации, опыт работы, компетентность, ориентацию на производственные задачи, способность четко планировать и организовывать труд, работоспособность, аналитическое мышление, лидерские способности, гибкость мышления, умение принимать быстрые решения и т. п.

На продвижение сотрудника по службе также влияют объективные условия, к которым, кроме длины карьеры, относятся [4, 5]:

высшая точка карьеры (высшая должность в изучаемой организации);

показатель уровня позиции (отношение числа лиц, занятых на следующем уровне иерархии, к числу сотрудников, расположенных на той ступени, где находится конкретный работник в данный момент карьеры);

показатель потенциальной мобильности (отношение числа вакансий на следующем уровне управления к количеству лиц, расположенных на той ступени, где находится конкретный работник в данный момент карьеры).

Выделяют несколько моделей карьеры: «трамплин», «лестница», «змея» и «перепутье» (табл. 3).

Первая модель характерна для руководителей и специалистов, стремящихся занять более высокие и хорошо оплачиваемые должности. В то же время данный

вид карьеры негативно отражается на психологическом состоянии вышедшего на пенсию работника, поскольку после ухода от активной деятельности (так называемый «прыжок с трамплина») бывший сотрудник испытывает чувство неудовлетворенности.

Т а б л и ц а 3. Модели карьеры и их характеристика

№ п/п	Название модели	Характеристика модели
1	«Трамплин»	Постепенное повышение специалиста (руководителя) в должности с одновременным ростом его потенциала, опыта, знаний и квалификации. При достижении им пенсионного возраста происходит резкий «прыжок вниз», т. е. он осознает, что вынужден уступить место более молодому и перспективному сотруднику
2	«Лестница»	Реализация работником своих способностей и творческого потенциала при нахождении на определенной ступени служебной лестницы (должности, занимаемой, как правило, 5 лет). Достижение верхней ступени – расцвет карьеры работника, после чего он «опускается» на нижестоящий уровень
3	«Змея»	Горизонтальное «перемещение» сотрудника с одной должности на другую. Переход в новое подразделение осуществляется на сравнительно непродолжительное время (1–2 года). Для последующего повышения (занятия высшего поста) работник должен успешно пройти все должности и всесторонне изучить организацию, т. е. зарекомендовать себя с положительной стороны
4	«Перепутье»	Решение о дальнейшем «перемещении» специалиста или руководителя (в связи с окончанием срока пребывания на занимаемой должности) принимается только по результатам комплексной оценки (аттестации)

П р и м е ч а н и е. Составлена автором по данным источника [10].

Вторая модель предполагает, что работник, занимая служебное положение определенный срок (чаще всего 5 лет), продвигается по карьерной лестнице. После достижения высшей ступени (находясь на ней некоторое время) его переводят на более низкую должность.

Третья модель предусматривает, что работник не должен находиться на должности более 2 лет (а иногда и более года). По истечении указанного срока его назначают на другую должность в целях приобретения опыта, повышения квалификации, изучения возможностей фирмы и т. п.

Четвертая модель базируется на результатах аттестации, в соответствии с которыми специалиста или руководителя могут либо повысить, либо понизить (если он не соответствует предъявляемым к нему требованиям) в должности. В том случае, когда потенциал работника недостаточно высок, можно говорить о его линейном «перемещении».

Карьера представляет собой ряд сменяющих друг друга этапов [4, 6].

Этапы деловой карьеры – промежутки времени, в течение которых человек реализует свои жизненные цели в той или иной сфере деятельности (табл. 4).

Предварительный этап (до 25 лет) связан с получением образования, т. е. с подготовкой к трудовой жизни. За это время человек пытается самоутвердиться и найти подходящий для него вид деятельности с учетом индивидуальных способностей и возможностей для обеспечения безопасности своего существования.

На этапе становления (25–30 лет) работник осваивает выбранную профессию, приобретает и развивает необходимые знания, умения, навыки. 5 лет – вполне достаточный срок для формирования квалифицированного специалиста или руководителя. За такой период сотрудник хочет получить социальное признание и быть независимым (иметь достойную заработную плату).

Для руководителей нижнего звена (например, участков) приемлемым является возраст до 30 лет [11].

На этапе продвижения (30–45 лет) происходит профессиональное развитие человека, что выражается в приобретении практического опыта, повышении квалификации, достижении большей независимости (увеличении размеров оплаты труда), росте самоутверждения.

Для руководителя структурного подразделения рекомендуемый возраст составляет от 30 до 40 лет, когда он полон жизненной энергии, творческих замыслов, имеет отличное здоровье и определенный жизненный опыт [11].

Т а б л и ц а 4. Этапы карьеры и их содержание

№ п/п	Этап карьеры	Возрастной период, лет	Содержание этапа
1	Предварительный	До 25	Обучение и поиск (выбор) вида деятельности с целью самоутверждения
2	Этап становления	25–30	Достижение определенного профессионального уровня, при котором формируется потенциал для выполнения работником служебных обязанностей и обеспечения материального благополучия
3	Этап продвижения	30–45	Рост профессионального мастерства, «подъем» по служебной лестнице, достижение высокого статуса, получение большего вознаграждения за труд
4	Этап сохранения	45–60	Закрепление достигнутых результатов, повышение квалификации в результате специального обучения, проявление творчества, интерес к различным источникам доходов
5	Завершающий	60–63	Кризис карьеры, подготовка к выходу на пенсию, поиск и обучение собственной смене (претендентов на должность), стабильный уровень оплаты труда, стремление к получению дохода из других источников
6	Пенсионный	После 63	Проявление себя в новой сфере деятельности в целях самовыражения, укрепления собственного здоровья и улучшения своего материального положения

П р и м е ч а н и е. Составлена автором по данным источников [4–8].

Этап сохранения (45–60 лет) – высшая стадия совершенствования квалификации специалиста (руководителя), заинтересованного не только в повышении уровня оплаты труда и получении дохода из других источников (например за счет акций), но и в передаче полученных знаний молодому поколению. При этом работник достиг независимости и самовыражения. Своим добросовестным трудом он завоевал признание и уважение коллектива.

Наиболее рациональным для работы в должности руководителя организации (предприятия) является возраст от 40 до 50 лет. За этот период человек накопил профессиональные знания и умения, достаточный опыт, получил высокую квалификацию. Срок занятия должности руководителя не должен превышать 10 лет [11].

Завершающий этап (60–63 лет) – подготовка сотрудника к выходу на пенсию (кризис карьеры). Важно обеспечить достойную смену работнику, заслужившему уважение за время своей трудовой деятельности. Большое значение имеет сохранение размера заработной платы. Вместе с тем серьезное внимание уделяется альтернативным источникам дохода, рассматриваемым как надбавка к пенсии.

Люди пенсионного возраста имеют возможность самовыражения в таких видах деятельности, как садоводство, огородничество, участие в работе общественных организаций и т. п. Однако их интересы не ограничиваются только этим, поскольку не менее актуальными являются вопросы об укреплении собственного здоровья и улучшении своего материального положения.

Профессиональный рост не всегда определяется возрастом. В этой связи наряду с этапами карьеры (периодами развития личности) выделяют следующие фазы становления работника как профессионала [5]:

фаза оптации (выбор карьеры);

фазы адепта (освоение азов профессии) и адаптации молодого специалиста к работе;

фаза интернала (самостоятельное и успешное выполнение трудовых функций) и мастерства (решение простых и сложных производственных задач);

фаза авторитета (знание своего дела, известность в профессиональном кругу или за его пределами);

фаза наставничества (передача опыта).

Малый агробизнес не обеспечивает работнику достижения высокой должности, что не предусмотрено организационной структурой (количество уровней управления ограничено). В процессе своего развития сотрудник фирмы приобретает знания, умения и навыки, которые необходимы ему в основном для выполнения возлагаемых на него обязанностей (функций). Количество последних постоянно возрастает. В буквальном смысле для человека, работающего на малом предприятии, карьерные перспективы «размыты». Это говорит о том, что персонал в большей степени интересуется не карьерой, а уровнем оплаты труда.

Так называемая «карьеря без должности руководителя» не предполагает вертикальное продвижение кадров и перевод их в другие подразделения одного уровня иерархии [2]. В то же время малый бизнес предоставляет большие возможности для проявления инициативы, творческой активности сотрудников. На малых предприятиях быстро создаются рабочие места. Кроме того, гибкий график работы весьма привлекателен для многих людей [12].

Предпринимателю необходимо систематически анализировать состояние внутренней и внешней социально-психологической среды, в которой развивается его карьера.

Составляющими социально-психологической внутренней среды являются стиль руководства, трудовые и личные взаимоотношения персонала, обмен информацией для выработки единой стратегии взаимодействия предпринимателя и подчиненных, взаимное их восприятие и принятие целей организации, мотивов и установок в результате совместной деятельности [13].

Внешняя среда для предпринимателя, где ключевую роль играют отношения с партнерами и конкурентами, имеет не меньшее значение, чем внутренняя [13]. К тому же при ведении агробизнеса для достижения успеха нужно ориентироваться прежде всего на клиента. В то же время О. Цапина считает [14, с. 68], что никакие внешние обстоятельства не способны повлиять на достижение таких целей, как карьера, власть и финансовое благополучие, поскольку потенциал управленческого лидерства заключен в личности самого руководителя. Ключ к успеху – в детальном исследовании собственных возможностей [14].

Разделение людей, строящих (планирующих) карьеру, на «управленцев» и «экспертов» обусловлено различием в критериях их продвижения.

В случае административной карьеры внешние критерии продвижения работника связаны с иерархическим построением структуры управления. Человеку, делающему карьеру, приходится пройти несколько уровней до определенного возраста [15].

Административная карьера неразрывно связана с риском. Наделение руководителя полномочиями означает, что в его подчинении могут находиться не одно, а несколько подразделений. Ему бывает сложно управлять большим числом функций или операций.

Находясь на той или иной ступени иерархии, сотрудник приобретает опыт, устанавливает контакты с подчиненными, налаживает связи с руководителями других подразделений с целью не только удержаться на занимаемой должности, но и в перспективе занять новый пост.

Возможность перехода с определенной позиции на следующую ступень предполагает расширение области деятельности. Так, занятие высших должностей в маркетинговой фирме требует от работника знаний в исследовании рынка, проведении рекламных кампаний, разработке продуктов и т. п. [15].

Далеко не всегда переход на новую должность сопровождается увеличением вознаграждения, а иногда даже ведет к его временной потере [15]. Так, руково-

дителю потребуются приложить немало усилий для обеспечения эффективности деятельности убыточной организации. При этом размер его заработной платы будет зависеть от прибыли фирмы.

Другая категория людей выбирает путь эксперта [15]. В данном случае человек трудится на благо организации не ради продвижения по служебной лестнице. Внимание работника сконцентрировано прежде всего на профессиональном совершенствовании, получении удовлетворения от того, чем он занимается. Иными словами, карьера эксперта направлена на рост профессионального мастерства.

Вместе с тем для эксперта важно завоевать авторитет среди коллег или клиентов. Он стремится разработать уникальный проект или прогрессивную технологию, хочет стать талантливым руководителем. Однако с возрастом у человека меняются приоритеты, он все меньше и меньше получает удовлетворения от творческого процесса, его больше интересует размер материального вознаграждения. Не исключено, что работник будет заниматься тем видом деятельности, который принесет ему больший доход, или перейдет в ту организацию, где уровень оплаты труда окажется значительно выше.

Выводы

Планирование деловой карьеры работника является одним из направлений кадровой политики организаций АПК и позволяет обосновать возможные траектории его продвижения, сроки нахождения на той или иной должности с учетом устремлений, желаний и установок. В качестве инструмента управления «перемещением» сотрудника целесообразно использовать карьерограмму.

Жизненные цели работника могут реализовываться путем последовательного занятия должностей на разных предприятиях (межорганизационная карьера). Вместе с тем руководство заинтересовано, чтобы продвижение сотрудника как в профессиональном, так и в должностном (служебный рост) плане осуществлялось в пределах одного предприятия (внутриорганизационная карьера). При этом различают следующие разновидности карьеры: вертикальную, горизонтальную, центростремительную (скрытую), ступенчатую, специализированную и неспециализированную.

Карьера, с одной стороны, носит субъективный характер (индивидуальный выбор трудового пути), с другой – системный (проведение кадровой политики, направленной на оценку потенциала сотрудников и определение их вклада в общий результат). Это обеспечивает определенные преимущества не только для работника (перспективы занять престижное служебное положение (должность), реализовать свое призвание), но и для организации (рациональное использование трудового потенциала, повышение производительности труда, снижение текучести кадров, укрепление социально-психологического климата в коллективе).

С помощью диаграммы совершенствования карьеры можно спроектировать аспекты трудовой жизни человека применительно к организациям агропромышленного комплекса.

Траектория продвижения сотрудника в организации зависит от типа модели карьеры («трамплин», «лестница», «змея», «перепутье»).

В процессе прохождения определенного этапа карьеры человек удовлетворяет различные потребности. В этой связи изучение того или иного периода развития личности позволяет выявить специфику мотивации персонала для идентификации индивидуальных и производственных целей.

В соответствии с фазами становления работника как профессионала выделяют следующие категории сотрудников: «оптант», «адепт» («адаптант»), «интернал» («мастер»), «авторитет» и «наставник».

Административная карьера связана с функциями менеджмента. Руководитель заинтересован в установлении, как правило, управленческих отношений. Так называемый «карьерист» боится потерять вакантное место в иерархии управления в случае приглашения на должность более активного работника.

В отличие от «управленцев» «эксперты» в большей степени ориентированы не на должностной, а на профессиональный рост, приобретение навыков и опыта, повышение квалификации. Иначе говоря, в основе карьеры сотрудника – синтез знаний и авторитет.

На частоту, скорость и пределы продвижения персонала к успеху в первую очередь влияют его личностные (отражают готовность человека к работе) и деловые (характеризуют возможности и способности сотрудника выполнять возложенные на него обязанности) качества. Вместе с тем необходимо учитывать состояние внешней среды, особенности рынка труда, случайные обстоятельства и другие факторы.

Маркетинговый подход к персоналу направлен на проведение политики подготовки и продвижения сотрудников. Иными словами, создание внутреннего рынка труда, которое могут позволить себе экономически состоятельные организации (предприятия), предполагает подбор кадров для выполнения конкретной работы и предоставление им информации о возможных путях реализации карьеры.

На предприятии могут быть не созданы объективные условия для развития карьеры, что определяется, например, организационной структурой управления, штатным расписанием. Так, на малых предприятиях распространена «карьера без должности руководителя», когда обязанности и ответственность сотрудника возрастают. Увеличение объемов работ (количества выполняемых функций) предполагает расширение сферы принятия решений в пределах занимаемой должности (сотрудник остается на прежнем уровне иерархии). Такая карьера не предусматривает ротацию («перемещение» в пределах одного уровня иерархии). В то же время в малом бизнесе для достижения успехов целесообразно уделять внимание партнерским отношениям. При этом важными качествами

для руководителя являются предприимчивость и стремление идти на риск, инициативность, ответственность, творческий подход к делу, умение рационально использовать ресурсы, быстрая обучаемость, а также способность видеть изменения, происходящие во внутренней и внешней среде организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Беляцкий, Н. П. Деловая карьера: учеб. пособие / Н. П. Беляцкий, А. В. Маевская. – Минск: Амаффея: Мисанта, 2012. – 208 с.
2. Беляцкий, Н. П. Управление персоналом: учеб. пособие / Н. П. Беляцкий, С. Е. Велеско, П. Ройш.– Минск: Интерпрессервис: Экперспектива, 2002. – 352 с.
3. Темплар, Р. Правила карьеры. Все, что нужно знать для служебного роста / Р. Темплар; пер. с англ. С. В. Шарпай. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 150 с.
4. Корчагина, А. С. Управление персоналом. Ответы на экзаменационные билеты: учеб. пособие для вузов / А. С. Корчагина, М. С. Клочкова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Экзамен, 2007. – 288 с.
5. Управление персоналом: учеб. для вузов / Е. А. Аксенова [и др.]; под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 560 с.
6. Управление персоналом организации: учеб. / А. Я. Кибанов [и др.]; под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
7. Управление персоналом: учеб. пособие / С. И. Самыгин [и др.]; под ред. С. И. Самыгина. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 512 с.
8. Маслов, Е. В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие; под ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Новосибирская гос. акад. экономики и управления, 2000. – 312 с.
9. Баллингтон, К. Диаграмма совершенства карьеры / К. Баллингтон // Методы менеджмента качества. – 2012. – № 12. – С. 26–30.
10. Менеджмент: конспект лекций / сост. А. В. Данилов. – М.: АСТ: Полиграф-издат; СПб.: Сова, 2011. – 160 с.
11. Егоршин, А. П. Управление персоналом: учеб. для вузов / А. П. Егоршин. – 3-е изд. – Н. Новгород: Нижегородский ин-т менеджмента и бизнеса, 2001. – 720 с.
12. Морозов, А. В. Развитие малого бизнеса в агропромышленном комплексе Беларуси: стимулирование, тенденции и проблемы / А. В. Морозов // Предпринимательство в условиях глобализации: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 мая 2002 г.; редкол.: Н. Е. Заяц [и др.]. – Минск: Бел. гос. экон. ун-т, 2002. – С. 260–262.
13. Шемятихина, Л. Ю. Менеджмент малого предпринимательства : учеб. пособие / Л. Ю. Шемятихина, К. С. Шипицина, М. Г. Синякова. – СПб.: Лань, 2017. – 500 с.
14. Цаплина, О. Можно ли из семени кипариса вырастить секвойю, или осознанное лидерство – ключ к успеху руководителя // Деловое совершенство: ДС: приложение к журналу «Стандарты и качество». – 2016. – № 4. – С. 68–71.
15. Кузнецова, И. А. Вверх! Практический подход к карьерному росту / И. А. Кузнецова. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 240 с.

Поступила в редакцию 15.12.2021

Сведения об авторе

Столяров Геннадий Викторович – профессор кафедры экономики торговли, доктор экономических наук, профессор

Information about the author

Stolyarov Hennadij Viktorovich – Professor of Department of Economy of Trade, Doctor of Economic Sciences, Professor



Наталья ГРЕЦКАЯ

*Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,
Киев, Украина
e-mail:natagretska@gmail.com*

УДК 338.583
<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-69-83>

Оценка состояния и проблем транспортно-логистической инфраструктуры Украины методом SWOT-анализа

Украина из года в год неуклонно наращивает производство зерновых культур. Растет и экспорт. Однако инфраструктура досталась Украине от плановой системы хозяйствования. Она проектировалась с учетом потребностей экономики СССР. В последние 30 лет модернизация инфраструктуры в Украине практически не проводилась. Вагонно-транспортный парк железной дороги полностью изношен. Большинство автодорог требует капитального ремонта. Судоходство на реках развито недостаточно. Лидирующие позиции при транспортировке зерновых занимает автотранспорт, который осуществляет их перевозку со значительным превышением допустимых норм веса. Эта практика приводит к уничтожению и без того изношенного дорожного покрытия. Железнодорожный транспорт не может в полной мере обеспечить перевалку всего объема зерновых в пиковые месяцы маркетингового года. Проблема транспортировки сельскохозяйственной продукции, в частности, зерновых и зернобобовых, актуальна не только для Украины, но и для большинства постсоветских стран – Беларуси, Казахстана, Российской Федерации и т. д. В статье проанализированы особенности функционирования железнодорожного, речного и автотранспорта в контексте перевозки зерновых и зернобобовых культур. Методом SWOT-анализа установлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы всех 3 видов транспорта в Украине – железнодорожного, водного, автомобильного. Проанализирована ситуация, которая возникла на украинской железной дороге. Сформулированы пути решения проблем, связанных с работой всех 3 видов транспорта. Для украинской железной дороги рекомендовано усиление роли государства в ее деятельности.

Ключевые слова: аграрный рынок, инфраструктура, логистика, зерновые грузы, перевозка зерновых, SWOT-анализ.

© Грецкая Н., 2022

The assessment of the state and problems of the transport and logistics infrastructure of Ukraine using the SWOT analysis method

Ukraine is increasing the production of grain crops from year to year. The export is growing. The infrastructure went to Ukraine from the planned economic system. She has designed to meet the needs of the economy of the USSR. Fundamental modernization of infrastructure in Ukraine hasn't been carried out in the past 30 years. The railroad car fleet has completely worn out. Most of the roads require major repairs. River navigation has underdeveloped. The leading position in the transportation of grain belongs to road transport. He carries out the transportation of grain crops with a significant excess of the permissible weight norms. This practice leads to the destruction of the road surface. Railway transport cannot fully ensure the transshipment of the entire volume of grain during the peak months of the marketing year. The problem of transporting agricultural products, in particular grain and leguminous crops, is relevant not only for Ukraine, but also for most post-Soviet countries: Belarus, Kazakhstan, Russian Federation, etc. The features of the functioning of railway, road and river transport in the context of transportation of grain and leguminous crops have analyzed in the article. The strengths, weaknesses, opportunities and threats of all three modes of transport (railway, water transport, motor transport) in Ukraine have identified using the SWOT analysis method: The situation that has arisen on the Ukrainian Railways has analyzed. Ways to solve the problems associated with the operation of all three modes of transport have formulated. Strengthening the role of the state in the work of the Ukrainian railway has recommended.

Keywords: agricultural market, infrastructure, logistics, grain cargo, grain transportation, SWOT analysis.

Введение

Согласно прогнозам Организации экономического сотрудничества и развития и Всемирной продовольственной организации, Украина в следующем десятилетии может войти в пятерку крупнейших экспортеров зерновых. С текущего года и по 2029 г. страна будет чрезвычайно успешной в экспорте зерновых культур. Прогнозируется, что она увеличит собственные экспортные возможности на 14%, что в количественном измерении означает рост экспорта минимум на 39 млн т. Это составляет 3% мирового производства зерновых. Украина может занять 7-е место в мировом рейтинге экспортеров. По экспорту кукурузы страна вообще может стать 4-й среди Топ-5 самых успешных стран мира. По оценкам мировых организаций, на конец 2029 г. урожайность кукурузы в Украине увеличится почти на 1 т и достигнет уровня 7,81 т/га. В этом году Украина будет иметь рекордный сбор зерновых, по прогнозам Минагрополитики, – 75,8 млн т. Экспорт зерновых культур в этом сезоне также ожидается на рекордном уровне – 56 млн т.

Однако вырастить и собрать большой урожай – только половина дела. Необходимо обеспечить его хранение и транспортировку, в т. ч. на экспорт. О проблеме транспортно-логистического обеспечения аграрной отрасли на постсоветском пространстве говорят десятилетиями [1–18]. Тем не менее она до сих пор остается нерешенной, в частности, в Украине.

Основная часть

Почти ежегодно в Украине, во время транспортировки зерновых, имеет место транспортный коллапс. Так произошло и в этом году на юге страны, в Николаевской области. Во второй половине лета на подъездах к городу и в нем самом образовались огромные пробки из грузовиков с зерном.

В Украине работают более 2 тыс. экспортеров зерновых. Только в Николаеве (Николаевская область, Украина) функционирует 15 терминалов, принимающих и перегружающих зерновые и масличные культуры. Цены на железнодорожные грузовые перевозки выросли. Стоимость речных перевозок еще выше, чем железнодорожных. В результате весь грузовой автотранспорт Украины (из Полтавской, Черкасской, Херсонской и Николаевской областей) направился в Николаев. Еще больше направилось в Одессу транзитом через Николаев через николаевские Ингульский и Варваровский мосты. В пик экспортного сезона ежедневно транзитом через Николаев проходят 2–3 тыс. грузовиков с зерном. Из них непосредственно в город направляются всего 500–600 автомобилей. Все остальные едут в одесский морской торговый порт.

Автотрассы юга Украины не выдерживают такой нагрузки. Автотранспорт, как правило, перевозит грузы со значительным превышением разрешенных норм веса. Во второй половине лета 2021 г. на автодорогах Государственная патрульная служба активно проводила процедуру взвешивания крупногабаритного транспорта [19, 20, 21, 22]. Однако иногда водители перегруженных грузовиков с зерном отказываются проходить данную процедуру, объезжая габаритно-весовые комплексы проселочными дорогами и полями.

Украина оказалась в ситуации, когда, с одной стороны, транспортно-логистическая инфраструктура Украины не обеспечивает потребностей производителей и экспортеров. С другой – доходы от экспорта зерновых составляют существенную долю бюджета страны. Модернизация только одной железной дороги или развитие речных перевозок не могут удовлетворить потребности экспортеров. В случае удешевления топлива львиная доля зерновых перевозится автомобильным транспортом. Отечественные дороги, сама система перевозок к этому не готовы. Транспортно-логистические компании не могут пойти на выполнение требований по ограничению веса крупногабаритных автомобилей. В результате введения весового контроля автотранспорта часть автоперевозчиков прекратили предоставлять свои услуги полностью или частично [23].

В разгар сезона (в пиковые месяцы маркетингового года) отечественные элеваторы способны отгружать не более чем 700 тыс. т зерна в сутки. При этом перевозки зерна вагонами-хопперами осуществляются на максимальной мощности – не выше 120–130 тыс. т. Таким образом, несколько десятилетий подряд в Украине наблюдается диссонанс между растущей производительностью сельского хозяйства (в первую очередь производства зерновых и зернобобовых), логистикой и необходимостью производителей и трейдеров вовремя выполнять экспортные соглашения по поставкам продукции зарубежным партнерам.

География экспортных поставок украинских зерновых достаточно широка. Украина сотрудничает с более чем 180 странами мира. На первых местах по объемам транспортировки зерна (экспорта зерновых) находятся отдаленные Китай (9%) и Индия (7,4%). Активно закупают зерновые в Украине также Египет, Саудовская Аравия и Иран. Значительную долю экспорта занимают Турция и страны Европейского Союза.

Сейчас в Украине перевозки зерновых осуществляются 3 видами транспорта – железнодорожным, водным и автомобильным. Еще несколько лет назад ведущая роль в перевозке зерновых принадлежала железнодорожному транспорту. В последние годы производители и трейдеры предпочитают автомобильный. Наименьшая доля в структуре перевозки зерновых принадлежит речному транспорту.

Железнодорожный транспорт

Эксплуатационная сеть железных дорог Украины составляет почти 19,8 тыс. км (без учета оккупированных территорий), из которых более 47,2% электрифицировано. По объемам грузовых перевозок железные дороги Украины занимают 4-е место на Евразийском континенте, уступая только железным дорогам Китая, России и Индии. Грузонапряженность украинских железных дорог (годовой объем перевозок на 1 км) в 3–5 раз превышает соответствующий показатель развитых европейских стран (табл. 1).

Через территорию Украины пролегают основные транспортные трансъевропейские коридоры: Восток – Запад, Балтика – Черное море.

Украинские железные дороги непосредственно граничат и взаимодействуют с таковыми России, Беларуси, Молдовы, Польши, Румынии, Словакии, Венгрии и обеспечивают работу с 40 международными железнодорожными переходами, а также обслуживают 18 украинских морских портов Черноморско-Азовского бассейна.

Крупнейшим и единственным предприятием отрасли является Частное акционерное общество «Укрзалізниця», которое осуществляет централизованное управление процессом перевозок во внутреннем и межгосударственном сообщении. 100% акций «Укрзалізниця» принадлежат государству.

Т а б л и ц а 1. Обобщенная информация о состоянии железнодорожного транспорта в Украине

№	Показатель	Значение
1	Эксплуатационная длина главных путей	19 787 км, электрифицированных путей – 9319 км, ширина колеи – 1520 мм
2	Количество железнодорожных станций	1402 ед.
3	Количество железнодорожных переездов	105 ед.
4	Количество переездов на главных и станционных узлах	4198 ед.
5	Инвентарный парк грузовых вагонов	85,2 тыс. ед.
6	Инвентарный парк пассажирских вагонов	4,32 тыс. ед.
7	Инвентарный парк тепловозов	1944 ед.
8	Инвентарный парк электровозов	1627 ед.
9	Инвентарный парк дизель-поездов	301 секция
10	Среднее количество работников	266,3 тыс. чел.

П р и м е ч а н и е. Данные приведены без учета временно оккупированной территории Автономной республики Крым и г. Севастополь, а также части зоны проведения антитеррористической операции.

До последнего времени перевозки зерновых в Украине характеризовались стабильным дефицитом вагонов-зерновозов, особенно в периоды пиковой нагрузки – второй половины лета – начала осени [24].

Периодически «Укрзализныця» декларирует свою способность перевезти 47 млн т зерновых. Это касается как поставки их в морские и речные порты, так и перевозок в соседние страны. Однако эта отрасль находится в жестком цейтноте вследствие высокой загруженности направлений. Поэтому многие компании-агропроизводители и зернотрейдеры сталкиваются с очевидными проблемами при выполнении собственных экспортных обязательств, поскольку значительная часть парка отечественных вагонов-зерновозов устарела и нуждается или в капитальном ремонте, или списании.

В последние годы все больше участников рынка пытаются решить проблему кардинальным образом, создавая собственный парк вагонов-зерновозов и приобретая их десятками единиц. Такой подход весьма перспективен, однако и он имеет ряд «узких» мест. Приобретение вагонов-хопперов – достаточно капиталоемкая инвестиция. При этом следует учесть тот факт, что мощности украинских предприятий по производству вагонов-зерновозов не безграничны. Нередко необходимо длительное время для выполнения заказа и его доставки клиенту.

В Украине приобретает распространение практика загрузки зерна на железнодорожные платформы контейнерным способом, т. е. транспортировка зерновых культур в специальных, как правило, 20-тонных контейнерах. Такой подход имеет ряд преимуществ и недостатков. С одной стороны, перевозки зерновых

в контейнерах зарубежным покупателям гарантируют качество, обеспечивают удобство в обращении и позволяют четко отделять различные партии продукции. Использование контейнеров для перевозки зерновых также позволяет частично нивелировать дефицит вагонов-хопперов и существующую проблему перевозки урожая автомобильным автотранспортом. Но, с другой стороны, далеко не на всех элеваторах имеются технические возможности загрузки зерновых в контейнеры.

Украине необходимо транспортировать зерновые в объемах десятков и сотен тысяч тонн. Практика использования 20-тонных контейнеров также не в состоянии решить проблему перевозки зерна. Это, скорее, технология для экспорта «нишевых культур» или переработанной продукции с добавленной стоимостью, например масла или муки. Как свидетельствует официальная статистика, в контейнерах с сельхозпродукцией, направляемых на экспорт, содержится лишь 20% зерновых. Другая номенклатура – специфическая продукция, требующая строгого контроля и имеющая повышенные требования к качеству и безопасности.

Следовательно, не существует решения, внедрение которого способно быстро исправить положение в области железнодорожных перевозок зерна с целью дальнейшей его реализации на экспорт. Украинский рынок будет постепенно развиваться в плане накопления частными компаниями собственного парка вагонов-зерновозов. Этот процесс может затянуться на 6–7 лет.

Ситуацию могла бы улучшить реализация масштабного проекта с участием государства и крупных международных игроков, который предусматривал бы собственное обеспечение отрасли достаточным количеством вагонов-зерновозов, например путем расширения мощностей по их производству. Однако такие проекты требуют больших инвестиционных ресурсов и политической воли.

В конце концов крупные зерновые и логистические компании постепенно формируют собственный парк вагонов-зерновозов (табл. 2, 3).

Следует учитывать тот факт, что большинство вагонов-зерновозов, которые приобретают частные компании – это бывшие в употреблении вагоны. Фактически это металлолом. Большая часть таких вагонов закупается в Российской Федерации.

Т а б л и ц а 2. Парк вагонов-зерновозов в Украине (по состоянию на 01.09.2020)

№	Владелец	Общий парк		Рабочий парк	
		единиц	%	единиц	%
1	ЧАО «Укрзалізниця»	11 600	57	10 400	56
2	Операторы подвижного железнодорожного состава	8600	43	8300	44
3	Всего	20 200	100	18 700	100

П р и м е ч а н и е. На вагоностроительных заводах Украины также временно находятся на учете зерновозы: ПАО «КВСЗ» – 584 вагона; ЗАО «Днепровагонмаш» – 489 вагонов.

Т а б л и ц а 3. Частный парк вагонов-зерновозов в Украине

№	Корпорация-владелец	Количество, ед.
1	ООО «Кернел-Трейд» + ООО РТК	3500
2	ООО «Смарт Рейл Логистик» + ТОВ «Крейсерская скорость»	2400
3	ООО «МТК»	650
4	ООО «ОТП Лизинг»	897
5	ООО «ТАС-логистик»	560
6	ЗАО «Укртранслизинг»	495
7	ООО «Каргис», (ОТК соевый завод)	400
8	ООО «Промвагонтранс»	400
9	ООО «АП Марин», (NCH; Агропросперис)	400
10	ООО «ЛДК Украина», (Луи Дрейфус)	383

Однако наличие вагонов-зерновозов не означает возможности своевременной перевозки зерновых. Не менее важным является доступ к локомотивному парку. На «Укрзалізниця» нередко возникают ситуации, когда на путях стоят вагоны-зерновозы, но отсутствует локомотив. Или наоборот: есть локомотив, но нет укомплектованной локомотивной бригады, которая готова отправиться в дорогу (табл. 4).

Т а б л и ц а 4. SWOT-анализ железнодорожной инфраструктуры в Украине

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Ведущая роль отрасли в транспортной системе страны, обеспечивающей около 80% грузовых и 50% пассажирских перевозок;</p> <p>развитая железнодорожная сеть протяженностью 22 тыс. км, 45% маршрутов электрифицированы;</p> <p>крайне низкая зависимость от погодных условий и колебаний температуры;</p> <p>сравнительно стабильный товаропоток;</p> <p>относительно низкая себестоимость перевозок, в том числе за счет низкой энергоемкости;</p> <p>доходность грузовых перевозок</p>	<p>Недостаточная пропускная способность «Укрзалізниця», особенно что касается перевозки зерновых культур во времена пиковой нагрузки;</p> <p>отсутствие отработанного механизма участия частного партнера в построении железнодорожной инфраструктуры;</p> <p>запрет на концессию магистральных путей;</p> <p>отсутствие конкуренции на рынке железнодорожных перевозок;</p> <p>убыточность пассажирских перевозок и перекрестное их субсидирование за счет грузовых;</p> <p>несоответствие развития сети пограничных пунктов и логистических центров условиям роста объемов торговли;</p> <p>бюрократичность процедур оформления грузов при международных перевозках;</p> <p>техническое и технологическое отставание украинских железных дорог от магистралей европейских стран;</p> <p>недостаточность собственных источников для обновления основных фондов;</p>

Сильные стороны	Слабые стороны
	<p>недостаточный уровень конкуренции на рынке предоставления транспортных услуг и несоответствие европейским требованиям доступа к рынку транспортных услуг;</p> <p>выполнение железными дорогами государственных и социальных функций (перевозки льготных категорий пассажиров, содержание малодеятельных убыточных линий) в сочетании с регулируемым правительством низкими тарифами на перевозки пассажиров и отсутствием действенного механизма компенсации убытков от предоставления общественно значимых услуг</p>
Возможности	Угрозы
<p>Процесс либерализации рынка железнодорожных перевозок и планы либерализации системы тарифообразования;</p> <p>наличие производственных мощностей для восстановления железнодорожного парка;</p> <p>значительное количество незадействованной железнодорожной инфраструктуры;</p> <p>развитие интермодальных перевозок;</p> <p>наличие у частного партнера опыта эффективного управления, гибкости и оперативности в принятии решений, прогрессивных методов работы, современной техники и новейших технологий для оптимизации железнодорожной инфраструктуры</p>	<p>Передача частному партнеру (или концессионеру) наиболее привлекательных объектов инфраструктуры;</p> <p>продолжение перекрестного субсидирования государством пассажирских перевозок за счет грузовых перевозок;</p> <p>государственное регулирование цен на перевозки и отсутствие компенсации убытков от снижения тарифов частному партнеру;</p> <p>неудовлетворительное качество предоставления услуг частным партнером;</p> <p>технические аварии из-за неудовлетворительного состояния инфраструктуры общего пользования;</p> <p>снижение безопасности перевозок за счет участников рынка</p>

За последние 3 года парк зерновозов в Украине пополнился на 13 тыс. единиц, из них только 7,5 тыс. – новые вагоны отечественного производства. Из-за рубежа ввезли 5,5 тыс. единиц. Преимущественно это бывшие в употреблении вагоны из Российской Федерации.

В 2021 г. «Укрзалізниця» планирует отремонтировать 20 тыс. вагонов и построить 3 тыс. вагонов на собственных производственных мощностях. Железная дорога Украины требует существенной модернизации. Поэтому в августе 2021 г. было принято решение поднять тарифы на перевозку зерновых культур.

Автотранспорт

Сеть автомобильных магистралей общего пользования Украины делится на дороги государственного – 52,0 тыс. км и местного значения – 117,6 тыс. км.

В связи с ограниченным финансированием около 90% автомобильных дорог общего пользования не ремонтировались более 30 лет. Поэтому последние

(169,6 тыс. км) не отвечают современным требованиям как по прочности (39,2%), так и по качеству покрытия (51,1%). Особого внимания требуют искусственные сооружения и мостовые переходы.

Автомобильная перевозка зерновых пока остается наиболее проблемной. Состояние дорог, особенно в центральных и южных областях, превратилось в проблему общенационального, если не континентального, значения. Украина несет большие потери в результате плохого состояния дорожного покрытия. Одной из причин этого является несоблюдение агропроизводителями правил по ограничению веса при перевозке зерна автотранспортом, а также, конечно, недостаток финансовых ресурсов на строительство и ремонт автодорог.

Рынку автоперевозок зерновых культур в Украине присущи следующие черты: демпинг ставок, превышение допустимого веса машин-зерновозов и отсутствие крупных игроков, которые бы взяли на себя функцию маркетмейкеров (табл. 5).

Т а б л и ц а 5. SWOT-анализ дорожной инфраструктуры в Украине

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Приоритетная политика государства в отношении дорожного фонда и привлечения инвестиций в отрасль;</p> <p>разветвленная сеть автомобильных дорог;</p> <p>развитая отрасль автомобильных перевозок, обеспечивает до 40% пассажирских и до 25% грузовых перевозок;</p> <p>существующие наработки и опыт подготовки концессионных проектов в сфере автомобильных дорог (Львов – Краковец, кольцевая дорога вокруг Киева)</p>	<p>Нерешенные вопросы функционирования платных автомобильных дорог;</p> <p>неудовлетворительное состояние подавляющего большинства дорожного фонда и высокая стоимость технического обслуживания;</p> <p>дефицит водителей для зерновозов;</p> <p>рост расходов на содержание автотранспорта;</p> <p>наличие в Украине теневых рынков автоуслуг и топлива;</p> <p>распространенная практика превышения максимальной нагрузки при грузовых перевозках;</p> <p>недостаточное дорожное сообщение с другими видами транспортной инфраструктуры</p>
Возможности	Угрозы
<p>Создание дорожного фонда как одного из возможных источников финансирования ГЧП;</p> <p>обеспеченность автомобильными дорогами с твердым покрытием в несколько раз ниже по сравнению с европейскими странами (в 6,5 раза ниже, чем в Германии, в 3,3 раза ниже, чем в Польше);</p> <p>необходимость ремонта 90% существующих автомобильных дорог;</p> <p>необходимость строительства скоростных дорог и автобанов</p>	<p>Отсутствие гарантий со стороны государства по загрузке частных автодорог;</p> <p>сложность получения земельных участков под строительство;</p> <p>отсутствие долгосрочных гарантий со стороны государства в связи с краткосрочным бюджетированием;</p> <p>неспособность обеспечить надлежащий весовой контроль на дорогах: процесс весового контроля только начал претворяться в жизнь;</p> <p>недостаточность сопроводительной инфраструктуры вдоль дорог</p>

В попытке снизить себестоимость перевозок и в связи со сложностью преодоления ходовых маршрутов дорогами с плохим покрытием большинство агропроизводителей сознательно нарушают правила перевозки зерновых культур – перегружают транспорт. Часть таких машин едет на элеваторы, однако многие – непосредственно к портам. Доля таких перевозок постоянно растет вследствие того, что все больше владельцев средних и даже малых аграрных хозяйств предпочитают самостоятельно экспортировать зерно. Соответственно, они вынуждены позаботиться о его поставках в порты или на большие узловые элеваторы.

За последние несколько лет в Украине были введены жесткие ограничения массы грузового автотранспорта. Однако эти меры дали лишь частичный эффект. Перегруженные автопоезда с зерном прорываются к перевалочным комплексам объездными дорогами или же срывает коррупционная составляющая.

Еще 5–6 лет назад в агрокомпаниях ощущалась острая нехватка автомобилей-зерновозов. Сегодня эта проблема частично решена. Владельцы хозяйств осознали, что наличие своего парка зерновозов существенно расширяет их возможности, снижая зависимость от сторонних компаний и удешевляя перевозки зерновых автотранспортом.

Вместе с тем не все хозяйства имеют возможность приобрести необходимое количество автомобилей-зерновозов. Тем не менее в этой области наметились очевидные сдвиги. В частности, это касается развития отечественных предприятий – производителей платформ и прицепов, а также переориентации рынка на выпуск и приобретение оборудования с облегченной конструкцией для перевозки зерна.

Основные проблемы перевозки зерновых грузов автомобильным транспортом в Украине следующие: плохое состояние автомобильных дорог в стране, рост расходов на содержание автотранспорта вследствие внеплановых ремонтов, дефицит водителей для зерновозов (по приблизительным оценкам, около 10% парка автозерновозов простаивает из-за отсутствия профессиональных водителей, дефицит – 3–5 тыс. человек); наличие в Украине теневых рынков автоуслуг и топлива (более трети рынка перевозок зерна автотранспортом находится в тени (оплачивается за «кэш»). Кроме того, в Украине процветает черный и серый рынок топлива, который позволяет заправлять автотранспорт дешевле за наличный расчет; неравномерное действие габаритно-весового контроля (ГВК) на территории Украины (это дает возможность некоторым компаниям перевозить грузы с нарушением норм ГВК), коррупция в органах «Укртрансбезпеки» способствует этому явлению; низкие тарифы на перевозку зерновых грузов и ценовой демпинг. Компании-автоперевозчики, которые работают в теневом режиме, предлагают низкие тарифы и занимаются ценовым демпингом. Это явление сдерживает общее развитие рынка автоуслуг в Украине, порождает систематические простои на погрузке и выгрузке, что приводит к низкому обороту автотранспорта. Из-за слабой организации автомобильной логистики автозерновозы систематически простаивают в ожидании грузовых операций.

Водный транспорт

В течение нескольких лет в Украине наблюдалось значительное развитие перевозок зерновых грузов речным транспортом. Потенциально это самый дешевый способ транспортировки грузов, который является более выгодным по сравнению с железнодорожным примерно на 10%. Речная перевозка зерна в Украине имеет большой потенциал. В стране речным транспортом можно доставлять более 15 млн т, фактически перевозится гораздо меньше. Причинами неполной реализации возможностей этого логистического направления являются необходимость осуществления масштабных работ по дноуглублению рек, в первую очередь Днепра, нехватка грузовых судов, необходимость развития речной портовой инфраструктуры в целом (табл. 6). Конечно, нужны немалые средства, так же как и стратегическое стремление государства к развитию этой отрасли. В последние 2 года объем речных перевозок зерна в Украине сократился на треть. В январе–июле 2021 г. внутренним водным транспортом было перевезено менее 1 млн 600 тыс. т зерновых. Отрицательная динамика наблюдалась и по большинству других видов грузов. По информации Администрации морских портов Украины со ссылкой на оперативные данные филиала «Дельта-лоцман» (входящей в состав Государственного предприятия «Администрация морских портов Украины»), объем перевозок зерна внутренним водным транспортом за первые 7 месяцев текущего года снизился по сравнению с аналогичным прошлогодним периодом на 28,9%.

Т а б л и ц а 6. SWOT-анализ водного транспорта в Украине

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Выход к Черному и Азовскому морям, наличие 3 судоходных рек;</p> <p>хорошо развитая сеть морских портов (13 портов различного размера и специализации);</p> <p>почти круглогодичная навигация и природные глубины во многих морских портах;</p> <p>администрация морских портов Украины периодически проводит дноуглубление (преимущественно в портах);</p> <p>внедрение свободных тарифов в морских портах с 2013 г.;</p> <p>доходность морских портов;</p> <p>квалифицированная рабочая сила и управленческий персонал с многолетним опытом</p>	<p>Климатически ограниченное время прохода по Днепру;</p> <p>малые глубины для прохода крупных судов в большинстве портов;</p> <p>существующие договоры с частными партнерами, которые не позволяют осуществлять масштабные инвестиции;</p> <p>низкая скорость обработки грузов в портах;</p> <p>высокий уровень износа инфраструктуры общего пользования, недостаточность инвестиций в обновление портовой инфраструктуры и отсутствие гарантий поддержки глубин;</p> <p>необоснованно высокие ставки портовых сборов и негибкость тарифной политики;</p> <p>дефицит речного флота;</p> <p>неудовлетворительное техническое состояние шлюзов днепровского каскада: предельная изношенность оборудования и конструкций</p>

Возможности	Угрозы
<p>Повышение загруженности морских портов и реализация транзитного потенциала;</p> <p>Дерегуляция в морских портах и ускорение таможенного и иного вида контроля;</p> <p>стабилизация ситуации на международных товарных рынках и рост цен на основные экспортные товары Украины;</p> <p>внедрение новой методики расчета портовых сборов и перспектива уменьшения их размеров;</p> <p>наличие маркетингового опыта и репутации частного партнера среди перевозчиков и грузовладельцев для увеличения грузового оборота</p>	<p>Монополизация рынка отдельными портовыми операторами;</p> <p>государственное регулирование ставок портовых сборов и тарифов на доступ оператора к причалу;</p> <p>тенденция к уменьшению грузопотоков в портах;</p> <p>дискриминация отдельных перевозчиков или грузовладельцев;</p> <p>конфликты с существующими партнерами, имеющими договоры аренды, совместной деятельности;</p> <p>отставание развития смежной инфраструктуры;</p> <p>невыполнение государством своих обязательств по дноуглублению;</p> <p>технологические и экологические аварии из-за неудовлетворительного технического состояния объектов инфраструктуры;</p> <p>конкуренция со стороны морских портов других стран черноморского бассейна</p>

По обнародованным данным, в январе–июле 2021 г. речным грузовым транспортом в Украине было перевезено 1562,4 тыс. т зерновых, в то время как за 7 месяцев 2020 г. – 2200 тыс. т.

Отрицательная динамика отмечается на речном транспорте с самого начала текущего года. Так, объем перевозки зерна в первом полугодии был на 30,2% меньше, чем в январе–июне прошлого года и составил 1201,3 тыс. т. При этом за 2021 г. внутренними водными путями было транспортировано 4852,3 тыс. т зерновых грузов, что значительно превышает показатель 2020 г. – 3145,3 тыс. т.

По итогам января–июля 2021 г. на 8,6% также уменьшился и общий грузооборот речного транспорта: было перевезено 4756 тыс. т грузов против 5429,6 тыс. т в 2020 г. Снизилось и само количество суднопроходов (рейсов). За 7 месяцев 2021 г. было осуществлено 4943 рейса, в то время как за аналогичный период прошлого года – 5775 рейсов.

Падение цен на нефть и снижение стоимости горючего привели к росту спроса на автомобильные перевозки зерновых. Речной транспорт в Украине стал самым дорогим вариантом доставки зерна и уступает как автомобильному, так и железнодорожному.

К основным проблемам перевозки зерновых грузов речным транспортом в Украине относятся: неконтролируемый сброс воды ГЭС, значительное изменение ее уровня в водохранилищах, уменьшение глубин судоходных путей (на некоторых участках Днепра их глубина снизилась с 3,6 м до 2,5 м); общий дефицит каботажного флота, ограниченное количество участников украинского

рынка перевозок зерновых грузов речным транспортом, общий флот которых не превышает 130–150 судов (недостаток оценивается в 80–100 судов); необходимость проведения дноуглубительных работ на некоторых участках судоходных путей и увеличения общей протяженности последних Украины (за время независимости общая протяженность судоходных путей сократилась с 4,6 тыс. км до 1,8 тыс. км); задача капитального ремонта шлюзов на Днестре [25].

Выводы

1. На украинской железной дороге продолжится монополизация рынка перевозок зерна крупными товаропроизводителями. Из-за действий «Укрзалізниця» по оптимизации собственной железнодорожной инфраструктуры (закрытие малых станций, полная маршрутизация отправок зерна) основные потоки зерновых грузов сосредотачиваются в руках крупных компаний и холдингов, обладающих собственной инфраструктурой и собственным парком вагонов-зерновозов. Доступ к инфраструктуре представителей малого и среднего бизнеса сильно ограничен. Последние предпочитают использовать автомобильный транспорт. Практика резервирования вагонов-зерновозов через систему «Прозоро» («Прозначно» – рус.) «Укрзалізниця» начала претворяться в жизнь в 2020–2021 гг. и пока не дала ощутимых результатов и не расширила возможности малого и среднего бизнеса. В стране неуклонно растет парк частных вагонов-зерновозов. Однако наращивание и концентрация их парка в частных руках не сможет решить проблему перевалки зерновых по железной дороге. Отсутствие или недостаток локомотивной тяги, особенно в пиковые месяцы маркетингового года, сводят на нет все усилия частного бизнеса по решению проблемы перевозки зерна. Повышение тарифов на транспортировку зерновых культур по железной дороге существенно не изменит ситуацию и не улучшит ее работу. Наоборот, необходимо фиксировать тариф на перевозки зерновых в преддверии маркетингового года (особенно пиковых месяцев последнего). Это позволит всем операторам рынка применять средне- и долгосрочное планирование в своей работе. В целом, только системный контроль и развитие железной дороги под патронатом государства сможет увеличить объемы перевалки зерновых.

2. Перевозки зерна автомобильным транспортом пока остаются высококонкурентным и слабо организованным рынком. Падение рентабельности производства у аграриев и наличие теневого рынка сдерживает рост цен на перевозки и инвестиции в автомобильную логистику. Однако в автологистике активно внедряется диджитализация. На рынке появляются современные программные продукты и инструменты, например программы Jit + и Zernovoz. Автомобильный транспорт остается наиболее доступным средством перевозки зерна для разрозненных мелких товаропроизводителей. Ужесточение весового контроля заставит операторов автоперевозок пересмотреть тарифы и обновить парк машин, что, в свою очередь, также приведет к росту цен.

3. На речном транспорте сохранится олигополия, ведь перевозкой зерновых грузов по рекам в Украине занимается лишь 6–8 компаний. Этот рынок остается низкоконкурентным из-за малого количества операторов каботажного флота. Речные перевозки имеют значительный потенциал для роста в Украине, в частности, относительно транспортировки зерновых культур.

4. Цены на перевозку зерна в Украине всеми видами транспорта будут повышаться.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Зюкин, Д. А. Модель экономического и государственного регулирования развития инфраструктуры зернового рынка / Д. А. Зюкин // *Международ. с.-х. журн.* – 2020. – № 1 (373). – С. 47–50.
2. Зюкин, Д. А. Улучшение транспортно-логистической инфраструктуры как основа повышения эффективности и диверсификации экспорта российского зерна / Д. А. Зюкин, Р. В. Солощенко // *Вестн. Курской гос. с.-х. акад.* – 2019. – № 2. – С. 141–147.
3. Колодийчук, В. А. Инфраструктурное обеспечение логистики экспорта украинского зерна / В. А. Колодийчук, И. А. Колодийчук, М. О. Погорецкий // *Новый университет. Сер. «Экономика и право».* – 2013. – № 11 (33). – С. 4–8.
4. Митько, О. А. О развитии транспортно-логистической инфраструктуры зернового рынка России / О. А. Митько // *Вестн. Ростов. гос. экон. ун-та (РИНХ).* – 2012. – № 1. – С. 198–203.
5. Рустамов, Р. Ш. Оценка перспектив развития зерновой логистики в Украине / Р. Ш. Рустамов // *Транспортные системы и технологии перевозок: зб. наук. праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна.* – 2014. – Вип. 8. – С. 127–133.
6. Совершенствование зерновой логистики за счет внедрения бимодальных технологий / С. В. Мямлин [и др.] // *Транспортні системи та технології перевезень: зб. наук. праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна.* – 2017. – Вип. 14. – С. 69–76.
7. Коробйова, Р. Г. Внедрение бимодальных технологий перевозки зерновых грузов в Украине / Р. Г. Коробйова, Р. Ш. Рустамов, С. В. Гревцов // *Транспортні системи та технології перевезень: зб. наук. праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна.* – 2015. – Вип. 9. – С. 29–34.
8. Алтухов, А. В. Развитие инфраструктуры логистического обеспечения экспортных поставок российского зерна / А. В. Алтухов // *Экономика с.-х. и перераб. предприятий.* – 2020. – № 8. – С. 2–9.
9. Зюкин, Д. А. Улучшение транспортно-логистической инфраструктуры как основа повышения эффективности и диверсификации экспорта российского зерна / Д. А. Зюкин, Р. В. Солощенко // *Вестн. Курской гос. с.-х. акад.* – 2019. – С. 141–147.
10. Российский экспорт зерна и его инфраструктурное обеспечение / А. В. Алпатов [и др.] // *Экономика сел. хозяйства России.* – 2017. – № 1. – С. 18–25.
11. Shramenko, N. Analysis of the grain market in Ukraine and the directions of the development of grain cargo transportation logistics / N. Shramenko, D. Muzylyov, A. Manukian // *Технічний сервіс агропромислового, лісового та транспортного комплексів.* – 2019. – № 18. – С. 70–79.
12. Алтухов, А. И. Зерновой рынок Евразийского экономического союза: проблемы и основные пути их решения / А. И. Алтухов // *Вестн. Курской гос. с.-х. акад.* – 2017. – № 4. – С. 44–51.
13. Мямлин, С. В. Проблемы и перспективы перевозки зерновых грузов железнодорожным транспортом в Украине / С. В. Мямлин, Д. М. Козаченко // *Техніка та технології.* – 2013. – № 2. – С. 32–34.
14. Козаченко, Д. Підвищення ефективності перевезень зернових вантажів залізничним транспортом / Д. Козаченко, Р. Вернигора, Р. Рустамов // *Українські залізниці.* – 2014. – № 7 (13). – С. 56–59.
15. Хан, Ю. А. Приоритеты зерновой политики Казахстана в условиях Евразийского экономического союза / Ю. А. Хан // *Проблемы агрорынка.* – 2015. – № 2. – С. 53–64.

16. Оценка эффективности технологии железнодорожных перевозок зерновых грузов с использованием имитационного моделирования / Д. Н. Козаченко [и др.] // Вестн. Белорус. гос. ун-та транспорта: наука и транспорт. – 2015. – № 2 (31). – С. 109–113.

17. Смагулова, Ш. А. Анализ и тенденции развития транспортно-логистической системы Казахстана / Ш. А. Смагулова, А. Ж. Адрахманова // Теория и практика корпоративного менеджмента: сб. науч. ст. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2014. – Вып. 11. – С. 269–277.

18. Тиреуов, К. Укрепление экспортного потенциала зернового рынка Казахстана / К. Тиреуов, С. Мизанбекова, И. Мизанбеков // Аграр. экономика. – 2020. – № 6. – С. 65–72.

19. На въезде в Николаев со стороны Одессы ввели обязательное взвешивание грузовиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://traffic.od.ua/news/dorogi/1213024>. – Дата доступа: 04.11.2021.

20. «Укравтодор» установит системы WiM на трассе Н-24 и на Варваровском мосту в Николаеве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ports.ua/ukravtodor-ustanovit-sistemy-wim-na-trasse-n-24-i-na-varvarovskom-mostu-v-nikolaeve/>. – Дата доступа: 04.11.2021.

21. «Укравтодор» показал монтаж системы WiM на Варваровском мосту в Николаеве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cfts.org.ua/news/2021/09/14/ukravtodor_pokazal_montazh_sistemy_wim_na_varvarovskom_mostu_v_nikolaeve_foto_66686. – Дата доступа: 04.11.2021.

22. Доехать в порт: как и когда изменятся дороги в Одесской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://usm.media/doehat-v-port-intervyu-s-glavnym-dorozhnikom-odesskoj-oblasti-dmitriem-rybalkoj/>. – Дата доступа: 04.11.2021.

23. Перевезення зерна автотранспортом подорожчало на 50%. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://landlord.ua/news/kolyukrainaotrymaiepershuyitranshvidiesdliapidtrymkysilskohohospodarstva/>. – Дата доступа: 04.11.2021.

24. В УЗ розраховували на інші обсяги перевезень зерна урожаю 2021 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.railinsider.com.ua/v-uz-rozrahovuvaly-na-inshi-obsyagy-perevezen-zerna-urozhayu-2021-roku/>. – Дата доступа: 04.11.2021.

25. Редкое судно дойдет до середины Днепра, или Как выживают речные шлюзы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://usm.media/redkoe-sudno-dojdet-do-serediny-dnepra-ili-kak-vyzhivayut-rechnye-shlyuzy/>. – Дата доступа: 04.11.2021.

Поступила в редакцию 04.11.2021

Сведения об авторе

Грецкая Наталья Анатольевна – младший научный сотрудник отдела форм и методов хозяйствования в агропромышленном комплексе, кандидат экономических наук

Information about the author

Gretskaya Nataliya Anatolievna – Junior Researcher of the Department of Forms and Methods of Management in the Agroindustrial Complex, Candidate of Economic Sciences

Ирина ЛАЗАРЕВИЧ, Ирина КОХНОВИЧ

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
Минск, Республика Беларусь
e-mail: agrecinst@mail.belpak.by
e-mail: kahnovich@list.ru*

УДК 338.439.5(100)

<https://doi.org/10.29235/1818-9806-2022-1-84-96>

Зарубежный опыт функционирования централизованных фондов продовольствия

В статье представлены результаты исследования особенностей функционирования продовольственных фондов в зарубежных странах, в том числе и в государствах – членах ЕАЭС. Выделены подходы к созданию резервов продовольствия и отличия в выполняемых ими функциях, а также особенности управления продовольственными резервами в разных странах. Определена роль фондов продовольствия в укреплении продовольственной безопасности на национальном уровне в период пандемии COVID-19 в 2020 г.

Ключевые слова: сельскохозяйственная продукция, резервы продовольствия, стабилизационные фонды, продовольственная безопасность, товарные и закупочные интервенции.

Iryna LAZAREVICH, Iryna KOKHNOVICH

*Institute of System Researches in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: agrecinst@mail.belpak.by
e-mail: kahnovich@list.ru*

Foreign experience of functioning of centralized food funds

The article presents the results of a study of the functioning of food funds in foreign countries, including in the EAEU member states. The approaches to the creation of food reserves and the differences in the functions performed by them, as well as the features of the management of food reserves in different countries are highlighted. The role of food funds in strengthening food security at the national level during the COVID-19 pandemic in 2020 has been determined.

Keywords: agricultural products, food reserves, stabilization funds, food security, commodity and procurement interventions.

Введение

В результате падения мировой экономики, вызванного пандемией COVID-19, особую актуальность приобретает проблема обеспечения продовольственной безопасности и стабильности функционирования агропродовольственных рынков. Для решения вопросов, связанных с продовольственной безопасностью, предусматриваются меры по предупреждению возможных внешних угроз. С этой

© Лазаревич И., Кохнович И., 2022

целью создаются государственные резервные фонды продовольственных запасов. Стратегические резервы продовольствия оказывают стабилизирующее воздействие на национальные рынки.

Основная часть

Еще в античные времена, в Риме, Китае и Египте, создавались запасы зерна, которые использовались для сдерживания цен на продукты в неурожайные годы. Сегодня подобные резервы тоже создаются, но на региональном уровне. Антикризисные запасы имеются в России, Китае, Индии, Бразилии, Индонезии, Мали, Канаде и Малави [21].

В настоящее время в мире применяются 3 подхода к созданию продовольственных запасов (стратегических резервов продовольствия), которые представлены на рис. 1 [4, 24].

Государственные запасы продовольствия выполняют функции:

запасов на случай непредвиденного дефицита или для регулярного распределения, гарантирующего продовольственную безопасность для уязвимых групп населения;

резервных запасов для стабилизации цен.

Как свидетельствует зарубежный опыт, первоначально созданные запасы продовольствия не рассматривались в качестве инструмента для сдерживания волатильности цен и обеспечения стабильности рынка. Основное внимание было сосредоточено на реформах политики, согласованных в рамках принятого в ходе Уругвайского раунда Соглашения по сельскому хозяйству и направленных на устранение торгового дисбаланса, повышение прозрачности рынка и поощрение использования инструментов управления рисками и целевых программ социальной защиты для смягчения негативных последствий волатильности цен для наиболее уязвимых групп населения.

В настоящее время многие страны резервируют запасы для реагирования на чрезвычайные ситуации, некоторые – для стабилизации цен, особенно на рис, в Азии. В некоторых странах программы государственных закупок также

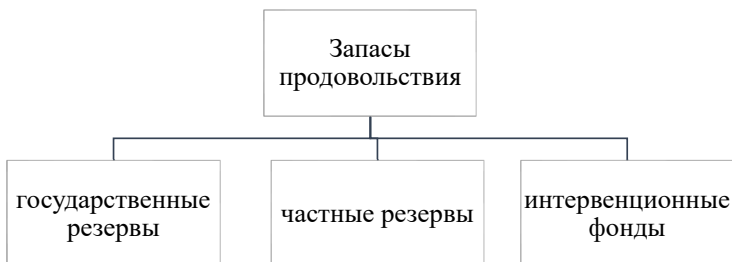


Рис. 1. Подходы к созданию продовольственных запасов (выполнен автором по данным источников [4, 24])

поддерживают фермерские цены и помогают интегрировать мелких земледельцев в рынки. Формирование государственных запасов в ряде развитых стран происходит в результате политики, направленной на поддержку сельскохозяйственного производства.

По результатам исследований, проведенных в 2011 г. Комитетом по всемирной продовольственной безопасности, сделан вывод о том, что «взаимосвязь между уровнем запасов и волатильностью цен является четко определенной: низкий уровень запасов тесно связан с резкими скачками цен и волатильностью». Было установлено, что минимальный уровень мировых запасов является достаточным условием для того, чтобы избежать внезапных изменений цен [3]. Продовольственные запасы амортизируют резкие скачки спроса и предложения, и благодаря наличию запасов продовольствия можно уменьшить негативные последствия от сбоев в сфере производства.

Частные запасы создаются фермерами, переработчиками и продавцами. Основными функциями данных запасов являются:

удовлетворение деловых потребностей;

управление рисками при возможном росте цен в будущем;

обеспечение бесперебойного потребления продовольствия в неблагоприятных условиях (сбои поставок, рост цен и др.).

По сравнению с государственными величина частных запасов незначительна. Однако данные виды запасов могут выступать в качестве альтернативы государственным и во многих странах сосуществуют одновременно [8].

Помимо стратегических запасов, во многих странах созданы интервенционные фонды, основной целью создания которых является выравнивание баланса между спросом и предложением на товарных рынках. Стабильность и эффективность работы агропродовольственного сектора обеспечивается с помощью проведения товарных и закупочных интервенций.

Основными задачами, которые решаются при осуществлении закупок сельскохозяйственного сырья и продовольствия в виде закупочных интервенций, являются:

обеспечение баланса спроса и предложения на потребительском рынке;

развитие конкуренции;

формирование стабилизационных продовольственных фондов;

поддержание доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей на минимально достаточном уровне, позволяющем вести расширенное воспроизводство [26].

Товарные интервенции осуществляются в целях стабилизации потребительского спроса и предложения, ликвидации товарного дефицита и снижения цен на товарном рынке в виде продажи сельскохозяйственной продукции из стабилизационных продовольственных фондов.

С 2013 г. в Европейском Союзе проведение интервенционных закупок фактически превратилось в антикризисный инструмент на случай серьезных ценовых

колебаний на мировом рынке. Формирование интервенционных фондов осуществляется в случаях, когда цена на продукт на внешних рынках в течение определенного периода времени находится ниже установленного уровня интервенционной цены [19].

В Евросоюзе также введен ограниченный перечень продукции, в отношении которой используются интервенционные процессы. Для поддержания уровня цен применяются специальные меры, ориентированные на временное изъятие излишков сельскохозяйственной продукции (схемы Intervention Private Storage Aid и Private Storage Aid [9]). Дополнительно, наряду с отменой системы квот на сельскохозяйственную продукцию, продолжена практика бесплатного или льготного распределения некоторых ее видов, по которым наблюдается переизобилие.

Основным продуктом, который используется для создания продовольственных запасов, является зерно. От состояния рынка последнего зависит мировая и региональная продовольственная безопасность. Цены на зерно выступают ориентиром при формировании цен на другие виды продовольственных товаров. Для нивелирования ценовых колебаний на рынке зерна создаются интервенционные фонды, государственные резервы зерна, основная задача которых заключается в предотвращении дефицита данного товара на рынке, обеспечение потребностей населения [5].

Большинство стран с развитой экономикой имеют резервы зерна и продовольствия (США, страны Евросоюза, Китай и др.). Однако нормы резервирования отличаются. В некоторых странах (например США, Швейцария) созданные резервы продовольствия позволяют обеспечить нормативное распределение продуктов на срок до 5 лет.

В мировой экономике по объему переходящих до следующего урожая запасов зерна определяется стабильный уровень продовольственной безопасности, который соответствует 17% годового потребления либо 60 дням потребления зерна [24]. В настоящее время происходит снижение мировых запасов зерновых. В соответствии с прогнозом ФАО соотношение запасов и объемов потребления зерновых на конец 2021 г. составит 28,3%, что на 1,3% меньше, чем в 2020 г., и на 1,6% меньше данных 2002 г. [21].

Продовольственные запасы создаются на всех уровнях управления – государственном, региональном [6].

Так, продовольственная безопасность Европейского Союза обеспечивается в том числе и при помощи действия интеграционного фонда, который ориентирован на поддержку и развитие агропромышленного комплекса и большая часть которого направляется на:

- субсидирование экспорта аграрной продукции;
- поддержание единых цен, которые были введены в действие еще с 1962 г.;
- стабилизацию продовольственного рынка молочной продукции, зерновых и сахара.

В Российской Федерации государственные материальные резервы создаются на федеральном, региональном, местном и ведомственном уровнях. В системе Росрезерва на федеральном уровне формируются мобилизационный резерв, а также запасы для стабилизации экономики при временных нарушениях снабжения важнейшими видами ресурсов, оказания гуманитарной помощи и регулирующего воздействия на рынок [24].

Данные об объемах и номенклатуре госрезервов тщательно охраняются во всех государствах. Информация в открытых источниках фрагментарна или отсутствует [24]. При формировании перечня товаров для резервов учитываются уровень затрат на их хранение, длительность и сложность переработки, а также множество других факторов.

Создание продовольственных запасов в разных странах регулируется законодательством об обеспечении национальной продовольственной безопасности (табл. 1).

Т а б л и ц а 1. Зарубежное законодательство об обеспечении национальной продовольственной безопасности

Страна	Нормативно-правовой акт	Цели и содержание
Германия	Закон «О сельском хозяйстве Германии» (1955 г.)	Установлена обязанность государства формировать продовольственные фонды, избирательно использовать меры экономического стимулирования
Франция	Закон «Об обеспечении стабильности сельскохозяйственного производства»	Закреплена обязанность Министерства сельского хозяйства по разработке национальной аграрной политики. Задачами государства являются: поддержание конкурентоспособности производства сельскохозяйственной продукции, регулирование внутреннего рынка продукции сельского хозяйства, недопущение снижения импортных цен ниже мировых и внутренних
Швеция	Закон «О рационализации сельского хозяйства» (1947 г.)	Введение мер поддержки конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограничения импорта продукции сельского хозяйства путем квот и пошлин
США	Закон «О продовольственной безопасности» (1979 г.). Закон «Об улучшении продовольственной безопасности» (1986 г.)	Закреплены меры поддержки сельского хозяйства (закупка зерна в государственный резерв). Введены субсидии на поддержание плодородия земель

Примечание. Составлена по данным [1].

В каждой стране создается специализированная организация, осуществляющая управление продовольственными резервами (табл. 2).

Т а б л и ц а 2. Перечень организаций, осуществляющих управление продовольственными резервами разных стран

Страна	Наименование организации	Специализация	Краткая информация
Бельгия	Бюро интервенций и реституций (возмещений) Бельгии – BIRB (Bureau d'intervention et de restitution belge)	Продукты питания (молочная продукция, мясо, рыба, зерновые, сахар, овощи)	Образовано 10.11.1967. Основной задачей является обеспечение регулирующей функции, оказывающей воздействие на рынок страны по отдельным видам товаров
Бенин	Национальный комитет по гражданской обороне – CNPC (Comité national pour la protection civile)	Кухонные принадлежности, продовольственные товары, одежда, матрасы, шерстяные одеяла	Образован 05.04.1985. Основная миссия – организация и наблюдение за спасательными операциями в случае чрезвычайных ситуаций
Замбия	Агентство продовольственных резервов – FRA (Food Reserve Agency)	Зерновые (белый рис, кукуруза)	Образовано в 1996 г. как полуавтономная корпорация, отвечающая за управление Национальным продовольственным резервом. Основные задачи: ведение дел Национального продовольственного резерва; изучение вопросов спроса и оптимального сбыта продукции, оказание помощи рынку; управление складами и хранилищами
Индия	Продовольственная корпорация Индии – FCI (Food Corporation of India)	Зерновые (пшеница, рис)	FCI создана в 1965 г. и является государственной структурой. Штаб-квартира расположена в Нью-Дели. В состав входят 5 зональных и 26 региональных офисов. Корпорация владеет разветвленной сетью хранилищ, размещенных по всей стране. При поддержке FCI был создан Институт продовольственной безопасности
Кения	Национальный совет по зерновым культурам и продукции – NCPB (National Cereals and Produce Board)	Зерновые культуры	Основан в 1979 г. Это государственная корпорация, подчиняющаяся Министерству сельского хозяйства. В состав входят 110 силосных хранилищ, сеть складов, офисов, вспомогательные сооружения, необработываемые земли. Общий объем хранения – 1,8 млн т

Страна	Наименование организации	Специализация	Краткая информация
Китай	Материальный резерв на случай чрезвычайных ситуаций (Disasterrelief material reserve)	Тенты, шерстяные одеяла, спасательные плоты и другое оборудование для спасения людей, продовольствие	Создан в 1998 г. в составе Министерства гражданских дел. Склады размещены в 10 крупных городах
Китай	Государственное управление по зерновым – SAG (State Administration of Grain)	Зерновые культуры	Создано в 1999 г. Подчиняется Государственному комитету по делам развития и реформы Китая
Российская Федерация	Федеральное агентство по государственным резервам	Продукция и услуги сельского хозяйства, продукция лесоводства, лесозаготовок и связанные с этим услуги, уголь, металлические руды, продукция горнодобывающих производств, пищевые продукты, напитки и др.	Создано 17.10.1931 постановлением Совнаркома СССР (Комитет резервов при Совете Труда и Оборона). Руководство деятельностью Федерального агентства по государственным резервам осуществляет правительство Российской Федерации
Республика Казахстан	АО «НК «Продкорпорация»	Мягкая, твердая пшеница, ячмень, овес, гречиха, подсолнечник, семена масличного льна, рапс, соя	Создана постановлением Кабинета Министров Республики Казахстан от 21.03.1995 как Государственная продовольственная контрактная корпорация

Примечание. Составлена по данным источников [4, 7, 15].

Особого внимания заслуживает вопрос особенностей формирования централизованных фондов в государствах – членах ЕАЭС. Во всех них (исключением является Армения, где государственные закупки сельскохозяйственной продукции не проводятся) [12] активно действует механизм государственных закупок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Анализ механизма государственных закупок продовольствия в *Республике Казахстан* показал, что в государстве резервы продовольствия (например мягкая и твердая пшеница, ячмень, овес, гречиха, рожь, просо, кукуруза на зерно, чечевица, горох, нут, подсолнечник, рапс и др.) формируются централизованно АО «НК «Продкорпорация» посредством форвардных закупок на условиях предварительной оплаты, а также по факту поставки. Формирование и реализация государственных резервов осуществляется через закупку, хранение, освежение и использование резервного запаса зерна; проведение интервенционных операций (при необходимости); формирование экспортных партий и стабилизацию экспортных поставок зерна на внешние рынки сбыта.

Корпорация, принимая решение о формировании и распределении централизованных фондов, основывается на оценке спроса и предложения на внутреннем и мировом рынках продовольствия. Источником финансирования мероприятий являются собственные и привлеченные средства АО «НК «Продкорпорация». С целью обеспечения продовольственной безопасности государства и достижения доходного уровня производства и реализации сельскохозяйственной продукции корпорацией определяются гарантированные закупочные цены по согласованию с правительством Республики Казахстан и с Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан [7].

Кроме того, в стране формируются региональные стабилизационные фонды. Задачи, решаемые при их формировании и реализации, состоят в обеспечении продовольственной безопасности на территории областей, городов республиканского значения, столицы, а также создании условий для эффективного и своевременного применения механизмов стабилизации цен. Формирование и распределение стабилизационных фондов проводится Комиссией по обеспечению реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары посредством проведения закупочных и товарных интервенций. Комиссия состоит из представителей местных органов управления и субъектов хозяйствования, общественных организаций и др. Она принимает решения о реализации механизмов стабилизации цен в соответствующей административно-территориальной единице; определяет перечень товаров,купаемых в региональный стабилизационный фонд, размер предельной торговой надбавки по ним; определяет субъектов предпринимательства для выдачи займов в соответствии с правилами реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары, определяет специализированную организацию (которая в последующем утверждается постановлением правительства Республики Казахстан) и др.

Специализированная организация на постоянной основе проводит анализ объемов продовольственных товаров на внутренних рынках региона и рынков продукции АПК [16]. Комиссия, принимая решение о проведении закупочных и товарных интервенций, основывается на результатах анализа таких показателей, как объем производства и обеспеченность региона товарами, товародвижение, уровень запасов, динамика цен и др., представленных специализированной организацией [22]. Например, в стабилизационный фонд 2020–2021 гг. Западно-казахстанской области входили 11 видов продуктов – говядина, курятина, мука, хлеб, макароны, подсолнечное масло, гречка, рис, сахар, соль и яйца [2].

При создании стабилизационного фонда формируется фиксированная цена на продовольственные товары. Использование стабилизационных фондов осуществляется при условии роста розничных цен и освежения резервов продовольственных товаров. Механизм стабилизации цен в соответствующей административно-территориальной единице предполагает применение предельной торговой надбавки на социально значимые продовольственные товары, реали-

зубаемые специализированными организациями. Уровень предельной надбавки формируется с учетом удержания цен на 10% ниже официального рыночного значения розничных цен на данные товары, формируемые органами статистики соответствующей области, города республиканского значения, столицы [17, 18, 23].

В 2020 г. изменилась форма закупки продовольствия в стабилизационные фонды: если ранее применяли форвардные сделки (специализированная организация авансировала фермеров весной, а получала товары по факту урожая по фиксированной цене), то на текущий момент товары оплачиваются по факту их приобретения [2]. Источниками финансирования закупочных интервенций являются денежные средства местных исполнительных органов и доходы, полученные специализированной организацией от проведения товарных интервенций.

Установлено, что если проведение государственных закупок в Казахстане имеет постоянный характер, то в России – только при снижении цен. Так, в *Российской Федерации* государственные закупочные интервенции проводятся выбранным на конкурсной основе агентом при условии снижения цен на реализуемую сельскохозяйственную продукцию ниже минимальных расчетных цен путем закупки, в том числе на биржевых торгах, у сельскохозяйственных товаропроизводителей полученной ими сельскохозяйственной продукции или путем проведения залоговых операций в отношении последней. Цель проведения состоит в стабилизации цен на рынке сельскохозяйственных товаров. Перечень продукции, по которой предусмотрены закупочные и товарные интервенции, включает следующие виды: питьевое коровье стерилизованное молоко; сухое молоко не более 1,5% жирности; сублимированное молоко не более 1,5% жирности; продовольственную и фуражную пшеницу; фуражный ячмень, рожь, кукурузу. Применяемые виды интервенционных цен (предельные минимальные и максимальные) устанавливаются правительством Российской Федерации. Источники финансирования дифференцируются в зависимости от направлений использования средств: расходы на приобретение сельхозпродукции у сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих организаций осуществляются за счет кредитов банков, хранение – ассигнований из федерального бюджета [14].

В Российской Федерации также предусмотрено формирование заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для федеральных (федеральный фонд) и региональных государственных (региональные фонды) нужд. Основные цели их формирования и использования заключаются в удовлетворении федеральных нужд и потребностей субъектов Российской Федерации в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии; выполнении федеральных программ развития агропромышленного производства, иных экономических и социальных программ; обеспечении экспорта сельхозпродукции, сырья и продовольствия; формировании государственных резервов; обеспечении необходимого уровня продовольственного снабжения сил обороны и государственной безопасности и др.

Правительство Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов страны до начала года определяют квоты для товаропроизводителей (поставщиков) на закупку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд. Источниками финансирования являются бюджетные средства федерального и региональных фондов. К сельскохозяйственной продукции, сырью и продовольствию, входящим в заказ на закупку для федеральных и региональных государственных нужд, относятся зерно, сахарная свекла, семена масличных культур, лен-долгунец, скот и птица, молоко и молокопродукты, шерсть [13].

В *Кыргызской Республике* Государственным фондом материальных резервов при правительстве страны осуществляются государственные закупки продовольственного зерна пшеницы с целью обеспечения продовольственной безопасности, регулирующего воздействия на рынок при сезонном повышении цен, стабилизации и регулировании цен на рынке. Заказы на договорной основе размещаются на предприятиях независимо от ведомственной подчиненности и форм собственности [10, 11].

В Кыргызстане также предусмотрены закупочные и товарные интервенции на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с целью обеспечения продовольственной безопасности и поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей в соответствии с законодательством. Они могут проводиться Государственным агентством по государственным закупкам по решению правительства Кыргызской Республики. Перечень продукции должен предлагаться государственными органами власти и утверждаться правительством страны (исключением являются зерновые) [20].

Минимальные и максимальные интервенционные цены определяются правительством, Министерством сельского хозяйства, пищевой промышленности и мелиорации, Государственным агентством антимонопольного регулирования. На практике закупочные и товарные интервенции на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия не осуществляются.

В качестве источников финансирования государственных закупок в Кыргызстане выступают средства Государственного агентства по государственным закупкам в пределах сумм, предусмотренных республиканским бюджетом; доходы, формирующиеся от применения наценок и доходов, образующихся от разницы в стоимости отпускаемых и закладываемых в государственные резервы материальных ценностей, проведения интервенционных операций, привлеченных заемных финансовых средств и др.

Анализ влияния COVID-19 на продовольственную безопасность зарубежных стран показал, что степень воздействия пандемии в разных регионах отличается: для менее развитых стран результатом подобных потрясений становится голод, для развивающихся и развитых – неудобство в виде удорожания продовольствия и отсутствия его разнообразия [25]. За период с ноября 2019 г. по ноябрь 2020 г. мировые цены на продовольствие, по оценке МВФ, выросли на

8,5% (на 6,5% – по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН – ФАО).

Это доказывает необходимость принятия мер превентивного и реактивного характера для укрепления продовольственной безопасности как на национальном, так и на глобальном уровнях в долгосрочной перспективе. Одной из них является создание и поддержание на достаточном уровне продовольственных запасов, которые могут быть использованы при кризисном состоянии экономики, и недопущение негативных последствий как для населения, так и экономики в целом. В табл. 3 представлена информация о странах, которые воспользовались данной мерой в 2020 г.

Т а б л и ц а 3. Меры по стабилизации продовольственных запасов стран в период пандемии COVID-19 в 2020 г.

Мера	Страна	Вид сельскохозяйственной и продовольственной продукции
Проведение товарных интервенций с использованием государственных зерновых запасов	Россия	Пшеница и ячмень фуражные
	Украина	160 тыс. т мукомольной пшеницы
Увеличение продовольственных запасов	Бангладеш	1,15 млн т риса, 600 тыс. т риса-сырца, 75 тыс. т пшеницы
	Гватемала	75 тыс. т пшеницы. Страна установила беспрошленные квоты на импорт 200 тыс. т белой кукурузы и 152 тыс. т риса
	Кения	Разрешен импорт 4 млн мешков кукурузы в разгар пандемии из-за потери зерновых запасов в результате заражения афлотоксином
	Мьянма	Утвержден фонд в 38 млрд кьят для закупки 50 тыс. т риса и 12 тыс. т растительного масла
	Сальвадор	50 тыс. т белой кукурузы, 7 тыс. т риса и 5 тыс. т бобов
	Филиппины	300 тыс. т риса

Примечание. Составлена по данным [25].

Заключение

В результате проведенных исследований было выявлено, что государственные закупки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия осуществляются во многих странах мира, в том числе и во всех государствах Евразийского экономического союза (за исключением Армении). К основным задачам, решаемым при осуществлении данных закупок, можно отнести обеспечение продовольственной безопасности, сбалансирование спроса и предложения на рынке продовольствия, оказание государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям. Государственные закупки являются эффективным инструментом косвенного регулирования цен на социально значимую продукцию.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бурдуков, П. Т. Россия в системе глобальной продовольственной безопасности / П. Т. Бурдуков, Р. З. Саэтгалиев. – М : Агро-Пресс, 2004. – 85 с.
2. В пять раз выросли вложения в стабфонд в ЗКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kursiv.kz/news/obschestvo/2021-02/v-ryat-raz-vyrosli-vlozheniya-v-stabfond-v-zko>. – Дата доступа: 23.05.2021.
3. Волатильность цен и продовольственная безопасность: доклад Группы экспертов высокого уровня КВПБ по вопросам продовольственной безопасности и питания. – Рим, 2011. – 12 с.
4. Воронцова, Е. Г. Создание и развитие систем материального резервирования в России и некоторых зарубежных странах [Электронный ресурс] / Е. Г. Воронцова // Федер. агентство по гос. резервам. – Режим доступа: https://rosrezerv.gov.ru/Konsultativnij_sovet/Obmen_opitom/Sozhdanie_i_razvitie_sistem_materialnogo. – Дата доступа: 14.05.2021.
5. Гогин, Д. Ю. Логистика материальных запасов государственного резерва: основы теории / Д. Ю. Гогин // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1 (45). – С. 109–113.
6. Ерохин, В. Продовольственная безопасность Китая: современное состояние и стратегические ориентиры / В. Ерохин, Т. Гао // Маркетинг и логистика. – 2019. – № 5 (25). – С. 12–32.
7. ЗАО «Продовольственная Контрактная Корпорация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fcc.kz/o-kompanii/missiya-i-strategiya> // – Дата доступа: 15.04.2021.
8. Запасы продовольствия и волатильность цен: FAO [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных наций; Рим, 7–9 октября 2014 г. – Режим доступа: <http://www.fao.org/3/mk895r/mk895r.pdf>. – Дата доступа: 18.05.2021.
9. Международный обзор: Евросоюз [Электронный ресурс] // Новости и аналитика молочного рынка. – Режим доступа: https://milknews.ru/index/novosti-moloko_13973.html. – Дата доступа: 21.05.2021.
10. О внутренней торговле в Кыргызской Республике [Электронный ресурс]: Закон Кыргызской Респ., 20 марта 2002 г., № 40: в ред. от 13.08.2015 № 225 // М-во юстиции Кыргызской Респ. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/995?cl=ru-ru>. – Дата доступа: 12.05.2021.
11. О государственном материальном резерве [Электронный ресурс]: Закон Кыргызской Респ., 26 мая 2014 г., № 78. – Режим доступа: <http://gosmatreserv.gov.kg/o-fonde/zakon.html>. – Дата доступа: 05.05.2021.
12. О закупках [Электронный ресурс]: Закон Респ. Армения, 14 янв. 2017 г., № ЗР-21: в ред. от 30.03.2018 № ЗР-259. – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=96299. – Дата доступа: 16.06.2020.
13. О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федер. закон, 2 дек. 1994, № 53-ФЗ: в ред. от 19.07.2011. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-02121994-n-53-fz-o/>. – Дата доступа: 16.05.2021.
14. О перечне видов сельскохозяйственной продукции, в отношении которой могут проводиться государственные закупочные и товарные интервенции [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Рос. Федер., 27 окт. 2016 г., № 2258-р. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/456022212>. – Дата доступа: 16.06.2020.
15. О Фонде государственных материальных резервов [Электронный ресурс]: постановление Правительства Кыргызской Респ., 13 нояб. 2014 г., № 645: в ред. от 30.03.2015 № 168. – Режим доступа: <http://gosmatreserv.gov.kg/o-fonde/zakon.html/>. – Дата доступа: 16.04.2021.
16. Об утверждении перечня специализированных организаций, реализующих механизмы стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары, за исключением мер по установлению предельных цен на социально значимые продовольственные товары [Электронный ресурс]: постановление Правительства Респ. Казахстан, от 9 окт. 2012 г., № 1279. – Режим доступа: https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premjer_ministr_rk/selskoe_hozyaystvo/id-P1200001279/#z2. – Дата доступа: 06.05.2021.

17. Об утверждении правил установления пороговых значений розничных цен на социально значимые продовольственные товары и размера предельно допустимых розничных цен на них [Электронный ресурс]: приказ и.о. министра нац. экономики Респ. Казахстан, 1 авг. 2018 г., № 4. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500011245>. – Дата доступа: 12.05.2021.

18. Об утверждении Типовых правил реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары [Электронный ресурс]: приказ министра сел. хоз-ва Респ. Казахстан, 29 июля 2019 г., № 280. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38952226&doc_id2=30586926#pos=4;-98&pos2=0;0. – Дата доступа: 05.05.2021.

19. Обзор государственной поддержки сельского хозяйства в государствах – членах Евразийского экономического союза в 2016–2018 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/sxs/Pages/default.aspx/. – Дата доступа: 16.05.2021.

20. Положение о порядке применения интервенций на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [Электронный ресурс]: постановление Правительства Кыргызской Респ., 27 нояб. 2008 г., № 651. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/59582>. – Дата доступа: 05.10.2021.

21. Положение с продовольствием в мире [Электронный ресурс] // FAO: Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных наций. – Режим доступа: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/ru/>. – Дата доступа: 18.10.2021.

22. Правила формирования и использования региональных стабилизационных фондов продовольственных товаров [Электронный ресурс]: постановление Правительства Респ. Казахстан, 9 окт. 2012 г., № 1280; в ред. от 29.04.2014. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=31274376#pos=4;-46 – Дата доступа: 15.10.2021.

23. Типовые правила реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары [Электронный ресурс]: приказ М-ва сел. хоз-ва Респ. Казахстан, 29 окт. 2019 г., № 280. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38952226#pos=3;-96. – Дата доступа: 15.05.2021.

24. Уланов, В. Л. Влияние потенциала государственного материального резерва на национальную экономику / В. Л. Уланов, А. И. Ковалева // ЭКО. – 2017. – № 47 (10). – С. 124–139.

25. Шуракова, Н. Н. Мировой продовольственный рынок в период COVID-19 / Н. Н. Шуракова // Рос. внешнеэкон. вестн. – 2020. – № 8. – С. 111–119.

26. Яркова, Т. М. Продовольственная безопасность: российский опыт и зарубежная практика: монография / Т. М. Яркова; М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Пермский гос. аграрно-технологич. ун-т им. акад. Д. Н. Прянишникова. – Пермь: ИПЦ «Прокрость», 2019. – 192 с.

Поступила в редакцию 18.11.2021.

Сведения об авторах

Лазаревич Ирина Михайловна – ведущий научный сотрудник сектора ценообразования, кандидат экономических наук;

Кохнович Ирина Николаевна – старший научный сотрудник сектора ценообразования

Information about the authors

Lazarevich Iryna Mikhailovna – Leading Researcher of the Pricing Sector, Candidate of Economic Sciences;

Kokhnovich Iryna Nikolaevna – Senior Researcher of the Pricing Sector