

по массовой подготовке эффективных проектов с использованием новых компьютерных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мисуно, П. И. Методические особенности расчета частных показателей эффективности бизнес-планов инвестиционных проектов/ П.И. Мисуно // Плано-экономический отдел. – 2008. – № 7. – С. 44-47.
2. Рубашевская, Е. Инвестиционная деятельность в Витебской области/ Е. Рубашевская // Банковский вестник. – 2009. – № 4. – С. 47-52.
3. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: утв. пост. Министерства эко-

номики Респ. Беларусь от 31.08. 2005 г. №158 (в ред. пост. Министерства экономики Респ. Беларусь от 07.12. 2007 г. № 214).

4. Методические рекомендации по оценке эффективности научных, научно-технических и инновационных разработок: утв. совместным пост. гос. комитета по науке и технологиям Респ. Беларусь и НАН Беларуси от 03.01.2008 №1/1.

5. Ткачев, С. П. О советском и мировом опыте планирования развития/ С.П. Ткачев // Информ. бюллетень Администрации Президента Респ. Беларусь. – 2006. – № 7. – С. 59-64.

6. О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Респ. Беларусь: Декрет Президента Респ. Беларусь № 10 от 6 августа 2009 г.

УДК 334.01:635

ПОСТУПИЛА В РЕДАКЦИЮ 28.11.2012

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОВОЩЕВОДСТВЕ

О.В. Ловкис, аспирантка (БГАТУ)

Аннотация

В статье рассмотрены основные организационно-правовые формы предпринимательства в овощеводстве США, странах Европы, Китая. Изложены основные аспекты кооперации и интеграции, сбыта овощной продукции и государственной поддержки производителей овощей за рубежом.

The basic legal forms of business in vegetable growing in the United States, Europe, and China are considered. The article presents the main aspects of cooperation and integration, selling vegetables and state support vegetable producers abroad.

Введение

Овощеводство как отрасль агропромышленного комплекса играет важную роль в снабжении витаминной, диетической и лекарственной продукцией.

Во всем мире хорошо понимают, что овощи являются мощнейшим регулятором здоровья, поэтому во многих странах приняты программы по развитию этой отрасли.

Высокая социальная и экономическая значимость производства овощной продукции обусловила ускоренное развитие овощеводства во всем мире. Полноценное обеспечение населения овощной продукцией рассматривается как необходимое условие повышения сбалансированного потребления продуктов питания.

Овощеводство – одна из отраслей сельского хозяйства, где в большей мере, чем в других сферах аграрного сектора, формируются и действуют рыночные механизмы, развиваются процессы интеграции и кооперации.

Опыт США и других развитых стран показывает, что стабильность обеспечения населения овощной продукцией достигается в основном за счет производства овощей в фермерских хозяйствах.

Цель данных исследований заключается в анализе особенностей организации овощеводства, совер-

шенствовании кооперативно-интеграционных отношений, выделении основных направлений государственной поддержки производителей овощной продукции за рубежом.

Основная часть

Особенности организации овощеводства в странах Европы

Преобладающей организационно-правовой формой ведения сельского хозяйства в странах Европы является фермерство. В начале текущего тысячелетия в развитых странах Европейского Союза (ЕС – 15) функционировало более 7 млн. сельскохозяйственных предприятий, средний размер которых – менее 20 гектаров. Так, по площади землепользования самые маленькие хозяйства имеют южные страны ЕС: Греция (4,3 га), Италия (6,4 га) и Португалия (9,2 га). В то же время в Великобритании средний размер земельного участка на ферме составляет около 70 га [1].

По направлениям специализации в аграрном секторе ЕС преобладают в основном три типа фермерских хозяйств. К первому типу относятся фермы, сочетающие земледелие с животноводством. Это почти 900 тыс. хозяйств со средним размером – 30 га.

Второй тип включает фермерские хозяйства, специализирующиеся на выращивании овощных культур, цветов и фруктов. К ним относятся более 200 тыс. ферм со средним размером менее 4 га. Земли в этих хозяйствах эксплуатируются более интенсивно, чем в фермах первого типа.

К третьей группе относятся сельскохозяйственные предприятия, имеющие виноградники. Это более 450 тыс. хозяйств со средним размером – 5 га.

В **Великобритании** только 1,5% пашни используется для производства овощей. Чаще всего британская ферма – это семейный бизнес, где число работников составляет 1 – 5 человек. Как уже отмечалось, средний размер фермы составляет около 70 га.

Британские фермеры стремятся к ведению многопрофильного хозяйства для достижения финансовой стабильности и уменьшения риска возможных неудач [1].

В **Германии** основным типом сельхозпредприятий является индивидуальное крестьянское хозяйство, базирующееся на семейном труде. Средняя площадь семейных ферм равна 42,1 га [2].

Распространенной формой хозяйствования в овощепродуктовом подкомплексе Германии является производственный кооператив. Минимальное количество участников кооператива – 7 человек. Каждый член кооператива вносит вступительный и паевой взносы. Но члены кооператива не обязаны в нем работать, а кооператив не обязан предоставлять им работу. Члены кооператива получают дивиденды на свои паевые взносы.

В овощеводстве Германии действуют также акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, персональные товарищества.

Следует отметить хорошо развитую систему коллективного пользования сельскохозяйственной техникой. Для сервисного обслуживания мелких хозяйств создаются машинные сообщества. В Германии каждый из его участников является владельцем какого-либо вида техники.

Франция имеет одну из лучших в Европе базу для эффективного ведения земледельческой отрасли. Большой удельный вес занимает производство фруктов и овощей (яблоки, груши, персики, томаты, цветная капуста, морковь и др.).

Специализация хозяйственной деятельности фермеров Франции в большей мере зависит от размера земельного участка. При этом преобладавшее ранее многоотраслевое земледелие мелких ферм постепенно уступает место специализированным типам хозяйств. Они ориентируются на том производстве, которое позволяет получить высокую прибыль с гектара при минимальном использовании наемного труда. В основном это виноградарство, овощеводство.

Средняя площадь одного фермерского хозяйства Франции в настоящее время составляет около 42 га, что в два с лишним раза больше одного среднего хозяйства в странах Европейского союза [2].

Фермеры во Франции стремятся производить продукцию овощеводства по прямым контрактам с крупными потребителями, особенно с сетью супер-

маркетов. Владельцы мелких земельных участков часто приобретают дорогую высокопроизводительную сельхозтехнику в коллективную собственность.

Единый рынок обеспечивается свободным передвижением овощей на пространстве ЕС, отсутствием торговых (пошлины, квоты и т.д.) и неторговых барьеров на основе сближения национальных требований в области санитарно-гигиенических и ветеринарных норм [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшими отличительными особенностями овощеводства в странах Европы являются:

- фермерские хозяйства – как основная организационно-правовая форма предпринимательства в овощеводстве, средний размер фермы – 20 га;
- отмечается переход к специализированным типам хозяйств;
- механизация процессов в овощеводстве, достигаемая с помощью развитой системы коллективного использования сельскохозяйственной техники.

Опыт ведения овощеводства в США

США – страна классического фермерства с благоприятными природными условиями для выращивания практически всех сельскохозяйственных культур, характеризующаяся наивысшими достижениями в научно-техническом процессе аграрного производства.

Основу сельскохозяйственного производства США составляет частный сектор. Средняя площадь современной фермы составляет 180 га.

В основу классификации ферм или фермерской типологии положен уровень реализации сельскохозяйственной продукции, в результате чего выделяются следующие градации:

- мелкие семейные фермы, стоимость реализованной продукции которых не превышает 250 тыс. дол. США в год. Доля таких ферм в 2007 г. составляла 87,3%;
- крупные и очень крупные семейные фермы, в которых стоимость продаж превышает 250 тыс. дол. США в год;
- несемейные фермы, где объемы реализации не имеют ограничений. Их доля составляла 4,2% [3].

Это отличает США от стран Европы, где размер хозяйства, как уже отмечалось, определяется площадью сельхозугодий.

Важно отметить, что неспециализированных ферм почти не осталось. Узкая хозяйственная специализация обеспечивает фермеру-овощеводу заметный экономический эффект – экономию финансовых и материальных затрат, снижение трудоемкости производства единицы продукта, а значит, и рост производительности труда. Сосредоточение капиталовложений и усилий фермеров на выращивании отдельных культур в зонах, наиболее благоприятных по биоклиматическим и организационно-хозяйственным условиям, по оценке американских экспертов, позволило от 1,5 до 3-х раз повысить эффективность производства всех видов овощной продукции.

Большинство ферм, выращивающих специализированные культуры, имеют относительно немного

земли, но дорогостоящую продукцию. К примеру, более 1 млн. дол. получает ферма, реализующая салат латук с площади 70 га, свежие помидоры – с 50 га, сельдерей – с 48 га [2].

В отличие от стран Европы овощеводство в США не рассматривается как отрасль пригородного овощеводства. Производство овощей сконцентрировано в основном не в пригородных зонах, а в районах с наиболее благоприятными почвенно-климатическими условиями.

Концентрация овощеводства не связывается с численностью населения. В западных штатах, где производят 45% всех овощебахчевых культур, проживает только 15% населения [4].

В районах высокой концентрации производства созданы комплексы промышленных предприятий по очистке, сортировке, упаковке, охлаждению овощей, заводы пищевой промышленности по производству консервов, соков, пюре, супов, соусов и подготовке замороженных овощных блюд.

Как уже отмечалось, семейные фермерские хозяйства – основа сельского хозяйства страны. Широко распространенными формами ведения сельского хозяйства в США являются корпорация и семейное партнерство. Но все эти формы, хотя и имеют различный правовой статус, представляют собой формы семейного предпринимательства.

Основными особенностями овощеводства в США являются:

- основная организационно-правовая форма – фермерские хозяйства семейного типа, средний размер фермы – 180 га;
- узкая хозяйственная специализация;
- концентрация производства овощей в районах с благоприятными почвенно-климатическими условиями.

Овощеводство в Китае

Лидером мирового производства овощей остается Китай, сосредоточивший у себя 42% этой продукции.

На протяжении долгих лет в стране наблюдалось стабильное развитие овощеводства. Если в 1990 году общая посевная площадь овощных культур составляла в стране около 6,4 млн. га, то в 2011 году она увеличилась до 19,6 млн. га, а общий объем производства овощей возрос со 195 млн. т в 1990 году до 679 млн. т в 2011 году [5].

В Китае распространены семейные фермы со средним размером около 12 га, которые делятся по способам ведения сельскохозяйственной деятельности на четыре вида:

- индивидуальные пригородные хозяйства;
- специализированные крестьянские дворы, созданные на базе личного подсобного хозяйства с земельным наделом;
- семейный арендный подряд как придаток государственных и коллективных животноводческих хозяйств;
- коллективный арендный подряд.

Выращивается свыше 130 видов овощей, и население городов получает свежие овощи круглый год.

Вблизи крупных городов развито парниково-тепличное хозяйство.

Товарное производство овощей из-за слабого обеспечения хозяйства транспортом сосредоточено на поливных участках в пригородных зонах, в радиусе 5-15 км.

Следует отметить, что развитие овощеводства в Китае обусловлено приобщением крестьян к достижениям аграрной науки и техники, подготовке квалифицированных кадров [2].

Таким образом, характерными особенностями овощеводства в Китае являются:

- основная организационно-правовая форма – коллективный подряд и хозяйства семейного типа, средний размер хозяйства – 12 га;
- производство различных видов овощей;
- преобладание ручного труда.

Кооперативно-интеграционные связи в производстве, реализации и переработке овощей

Кооперация овощепроизводителей, в частности, фермеров, стала мощным фактором стабильного развития и функционирования рынка овощной продукции. Так, неслучайно в США, странах Европейского союза государство оказывает большую поддержку развитию аграрной кооперации. Через государственные каналы безвозмездно финансируется ряд программ развития кооперации, выдаются льготные кредиты кооперативам, осуществляется их гибкое налогообложение.

Благодаря этому фермеры, производящие овощи, создают мощную сеть собственных перерабатывающих предприятий, организуют фирменную кооперативную торговлю. Одновременно функционируют кредитные и страховые кооперативы, земельные банки, которые обеспечивают потребности фермеров в кредитах из расчета 8-10% годовой учетной ставки.

Сельскохозяйственные кооперативы в странах с развитыми рыночными отношениями превратились в сложный социально-экономический механизм, деятельность которых охватывает не только сельскохозяйственное производство, но и переработку, хранение, реализацию продукции овощеводства, производство средств производства для овощепроизводителей [6].

Кооперативно-интеграционные отношения в овощеводстве стран Европы отличаются определенными особенностями (табл. 1).

На основании информации, приведенной в таблице, можно сделать вывод, что овощеводство ряда стран характеризуется высоким уровнем развития кооперации и интеграции фермерских хозяйств.

В этих процессах можно выделить следующие основные направления:

1. Кооперативы фермеров создаются по производственно-территориальному принципу на добровольных началах.

2. В настоящее время сельскохозяйственная кооперация охватывает все стороны фермерской деятельности: обеспечение материально-техническими ресурсами, переработку и сбыт продукции, сельскохозяйственный кредит, консультационные и посреднические услуги.

Таблица 1. Особенности кооперативного сектора стран с развитой экономикой

Страны Северной Европы (Нидерланды, Дания, Финляндия, Швеция, Норвегия)	Англия	Страны Центральной Европы (Франция, Германия)	США
<p>В странах Северной Европы систему сельскохозяйственных кооперативов возглавляет центральная организация в виде Союза аграрных кооперативов. На долю кооперативного сбыта овощей приходится около 50%.</p> <p>Кооперативы поставляют основную часть необходимых фермерам удобрений, семян овощных культур, горючего и смазочных материалов, 13% тракторов, 43% комбайнов, от 35 до 60% другой специализированной овощеводческой техники.</p>	<p>В Великобритании закупочно-снабженческие кооперативы организуют совместную закупку и доставку фермерам, производящим овощи, средств производства, удобрений и т. д. К таким кооперативам относятся также товарищества по совместному приобретению и использованию машин.</p>	<p>Французские кооператоры в овощном секторе занимают видное место в экономике страны, в них состоит 80% всех фермеров-овощепроизводителей.</p> <p>В Германии кооперативы играют основную роль в снабжении овощепроизводителей средствами производства. Организационно все сельскохозяйственные кооперативы входят в состав Немецкого райффайзеновского союза – крупнейшего кооперативного объединения страны.</p> <p>Таким образом, фермерские кооперативы оказались мощной силой овощного рынка, они сумели отсеять армию посредников, а доходы от переработки продукции овощеводства и сбыта, по сути, сосредоточились в руках фермерских кооперативов.</p>	<p>Процесс концентрации кооперативов привел к формированию многоступенчатой организационной структуры. В США – это местные кооперативы – региональные кооперативы – начальный отраслевой кооператив.</p> <p>В овощном секторе не получили распространения производственные кооперативы. Преобладают сбытовые, снабженческие и сервисные.</p> <p>Большинство сельскохозяйственных кооперативов США организованы как акционерные общества.</p>

3. Финансовая база кооперативов формируется как за счет собственных источников (взносы участников и отчисления от прибыли), так и посредством привлечения заемных средств из специальных банков, обслуживающих сельскохозяйственные кооперативы, и другими кредитными организациями.

Кооперация дает возможность:

- улучшать взаимоотношения с переработчиками, оптовыми рынками, дистрибьюторами и супермаркетами;
- расширять возможности экспорта продукции;
- оказывать взаимное содействие в случаях возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Основные формы сбыта овощной продукции в зарубежных странах

В зарубежных странах имеются свои специфические особенности при формировании и развитии рынка сбыта овощной продукции.

Так, например, в Японии оптовые предприятия являются связующим мостом между товаропроизводителями и потребителями. Через этот канал реализуется основная часть овощной продукции, как в свежем, так и в переработанном виде.

Особенностью оптовой торговли овощной продукцией в некоторых странах является то, что значительная часть продукции поступает в сферу реализации в свежем виде после предварительной обработки на сортировально-упаковочных пунктах оптовых предприятий. Например, в США часть овощей поступает на сортировальные заводы, которые имеют в своем составе широко разветвленную систему хранилищ, оборудованных помещениями с регулируемой средой.

В странах ЕС в последние годы наибольшее развитие получает реализация овощей через специализи-

рованные сбытовые кооперативные аукционы. Аукционы создаются в районах с развитым производством овощной продукции и организуют свою деятельность на основе контрактов с фермерскими организациями. Аукционы делятся на два вида: специализированные и смешанные.

Специализированные аукционы реализуют только овощи, другие – фрукты, овощи, ягоды.

Одной из форм сбыта овощной продукции являются сбытовые сельскохозяйственные кооперативы. Так, в Германии значительную часть производимой продукции сбывают через оптовые торговые центры, принадлежащие кооперативным объединениям производителей. Особенностью торговых центров является то, что они осуществляют закупку продукции, ее хранение и реализацию, как правило, оптовым покупателям. Покупателями овощной продукции торговых центров являются, прежде всего, фирмы, имеющие магазины типа «супермаркет», а также мелкие и средние предприятия розничной торговли.

Сельскохозяйственные сбытовые кооперативы в Западной Европе и Великобритании выполняют следующие функции: заключение контрактов с покупателями, прием и первичная подработка продукции, заморозка, хранение и реализация товаров заказчиком. Всем этим занимается освобожденный персонал, а задача фермеров состоит в выращивании овощей и их оперативной поставке в кооператив.

Вся деятельность кооператива строится на контрактах. В контрактах предусматриваются все основные условия производства овощей: площади посева, объемы, сорта, качество, сроки поставки, цены и др. Контракты гарантируют производителю выгодный сбыт выращенных овощей, а кооперативу – получение их в нужных количествах, соответствующего качества и в намеченные сроки.

Еще одна распространенная форма торговли – оптовые рынки овощной продукции. При такой организационной форме торговли поставщиками продукции являются фермерские кооперативы, а покупателями – мелкие оптовые фирмы, обеспечивающие сеть розничной торговли. Продукция на этих рынках распределяется между предприятиями торговли, общественного питания и др. [7].

Государственная поддержка производителей овощной продукции

В условиях рыночной экономики важная роль в развитии овощеводства принадлежит государственной поддержке. Необходимость государственной поддержки овощеводства объясняется особенностями отрасли, диспаратом цен на продукцию овощеводства и промышленности, инфляцией и созданием возможностей для стимулирования роста производства овощей и повышения его эффективности.

Во всех странах с высокоэффективным аграрным производством действуют стабильно работающие системы государственной поддержки производителей овощной продукции. Особого внимания заслуживает система государственной поддержки производителей овощной продукции в США.

В США успешно действует система сельскохозяйственного кредита. Фермер имеет свободный доступ к развитой сети кредитования из частных, кооперативных и государственных источников. Успешно работает система страхования сельскохозяйственного производства от экстремальных проявлений природных факторов. Страхование производится частными компаниями. В США также существуют государственные программы страхования урожая сельскохозяйственных, в том числе и овощных культур, которые оберегают овощепроизводителей не только от производственного риска, но и от падения рыночных цен на производимую ими продукцию.

Государственное регулирование производства и сбыта овощной продукции в США направлено, с одной стороны, на исключение перепроизводства продукции, поддержание стабильных (фермерских) цен, а, следовательно, и доходов производителей, с другой стороны – на защиту интересов потребителей (приобретение высококачественной продукции по приемлемым ценам). Регулирование осуществляется через торговые указы на производство и сбыт различных видов овощей (в настоящее время действует 43 федеральных указа), введение соответствующих квот, установление стандартов на качество продукции и контроль за их соблюдением [8].

Достаточно интересным является опыт стран Европейского Союза в области поддержки сельскохозяйственного производства. Государственная поддержка аграрного сектора в странах ЕС имеет некоторые специфические черты, отличные от американской модели. Это касается кооперативных организаций, занимающихся финансовым обеспечением сельскохозяйственных предприятий, предоставления кредитов по низким

ставкам для целей модернизации сельскохозяйственного производства, предоставления налоговых льгот, системы ценового регулирования и многое др.

Европейское сельское хозяйство получает значительную поддержку со стороны, как государств-членов, так и Европейского Союза в целом.

Основным инструментом поддержки овощепродуктового подкомплекса в странах ЕС являются квоты и цены. Для каждой страны ежегодно на уровне межгосударственных соглашений устанавливаются квоты на объемы сельскохозяйственной продукции, которая может быть реализована в ЕС. Основой государственного ценового регулирования в странах Европейского союза являются общие цены, которые ежегодно фиксируются. Общие цены указывают на уровень, относительно которого должна находиться рыночная цена, а также уровень, соответствующий началу применения механизмов ценового регулирования для поддержания рыночной цены, таких как, таможенные пошлины, субсидии.

Общие цены составляют основу для предоставления производителям овощной продукции со стороны различного рода государственных структур гарантий, мер поддержки. Применение общих цен в странах ЕС ориентировано, в первую очередь, на защиту интересов производителей овощей [8].

Заключение

1. В Европейских странах предпринимательская деятельность в овощеводстве основана на фермерских хозяйствах семейного типа с развитой системой механизации производства овощей и характеризуется небольшим размером землепользования.

Для США характерно – узкая специализация фермерского хозяйства и значительный размер хозяйства. Китай отличается сочетанием коллективных хозяйств с хозяйствами семейного типа.

2. В современных условиях сельскохозяйственная кооперация является единственным инструментом, позволяющим решать многие проблемы мелкотоварных субъектов хозяйствования в овощепродуктовом подкомплексе. В Европейском Союзе и США практически каждый фермер является одновременно членом нескольких кооперативов.

3. В зарубежных странах существует развитая сеть оптовых рынков овощной продукции и специальные сбытовые кооперативные аукционы.

4. В странах с развитой экономикой действуют стабильно работающие системы государственной поддержки производителей овощной продукции: льготное кредитование, государственные программы страхования урожая, установление квот и цен.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воитлева, З.А. Анализ зарубежного опыта организации сельхозпроизводства/ З.А. Воитлева // Дискуссия. – 2011. – № 8. – С. 32-36.

2. Попков, А.А. Аграрная экономика Беларуси: опыт, проблемы, перспективы / А.А. Попков – Минск: Беларусь, 2006. – 319 с.

3. Сельское хозяйство США. Коллекция фактов [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.isramir.com/content/view/5953/169>. – Дата доступа: 10.10.2012.

4. В мировом аграрном производстве происходят изменения [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.centralasianstone.com/biznes/v_mirovom_agrarnom_proizvodstve_proishodyat_izmeneniya. – Дата доступа: 10.10.2012.

5. В Китае принимаются меры в целях стабильного развития овощеводства [Электронный ресурс]. – 2012. –

Режим доступа: http://russian.news.cn/economic/2012-08/29/c_131815066.htm. – Дата доступа: 10.10.2012.

6. Закшевская, Е.В. Функционирование и развитие рынка овощей/ Е.В. Закшевская, М.Е. Отинова, Е.С. Хвостова. – Воронеж: ГНУ НИИ ЭОАПК ЦИР РФ, 2009. – 187 с.

7. Сотникова, И.Н. Зарубежный опыт развития овощепродуктового подкомплекса / И.Н.Сотникова// Известия ФГОУ ВПО СГСХА. – 2008. – №2. – С. 80-83.

8. Назаренко, В.И. Формы и направления государственной поддержки сельского хозяйства на Западе / В.И. Назаренко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 4. – С. 16-18.

УДК 005:637.5

ПОСТУПИЛА В РЕДАКЦИЮ 23.01.2013

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПТИЦЕВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.Ф. Догиль, докт. эконом. наук, профессор (БНТУ); Г.И. Демидчик, соискатель (БГАТУ)

Аннотация

Предложена методика определения стратегий управления рискованной хозяйственной деятельностью в отрасли птицеводства. Рассмотрены этапы выбора направлений изменения количественных характеристик рационального хозяйствования с потенциальными рисками, не противоречащих законодательству и эффективному, устойчивому развитию предприятий отрасли.

Technology how to develop the strategy of dealing with risky agricultural activity in the field of poultry keeping is suggested. Stages of selection of changes of quantity characteristics of rational management with potential risk that do not contradict legislation and effective development of branches of enterprises are considered.

Введение

В системе управления хозяйственными рисками предприятия важное значение принадлежит процессам разработки и реализации риск-стратегий, обеспечивающим возможность заранее прогнозировать неблагоприятные исходы и обеспечивать шансы на успех. В рассматриваемой методике предложена система критериальной оценки видов рискованной деятельности и диверсификации рынков сбыта, степени родственности видов хозяйствования с элементами риска, нахождение новых сегментов или ниш на рынке птицеводческой продукции, руководствуясь следующими правилами:

- получение дополнительного выигрыша;
- прогнозируемая вероятность исходов при достижении целевых задач нестандартными решениями и действиями;
- оптимальное колебание достигаемого результата;
- приемлемое сочетание величины ожидаемого выигрыша и риска.

Проблеме выбора стратегий риск-менеджмента уделено определенное внимание в отечественной и зарубежной литературе [1-6]. Однако до настоящего времени нет общепризнанной методики, определяющей содержание риск-стратегий птицефабрик,

направленных на реализацию приемов и методов управления рисками, что сдерживает решение ряда практических задач по повышению эффективности управления на предприятиях отрасли.

Основная часть

Обосновано, что корпоративная система управления рисками должна не только оперативно сигнализировать о неблагоприятных факторах внешнего и внутреннего окружения субъекта хозяйствования при реализации производственной программы или отдельных проектов, но и обеспечить инструментами, позволяющими в максимально короткие сроки минимизировать или предотвратить потери при проявлении рискованных ситуаций. Показателем успешности формирования данной системы выступают риск-стратегии, включающие совокупность отдельных шагов, или стадий, отражающих разработку общей философии управления риском на предприятии, выработку положения об управлении потенциальными рисками, регулирование уровня отдельных из них совокупности и направление реализации механизма эффективного риск-менеджмента [2-5]. Поэтому методические подходы по определению риск-стратегий птицеводческих предприятий в комплексе должны решать следующие задачи: