



Пирамида лидерства

1. Базовые уровни — сформированная цель и Мотивация.
2. Существует движение Вверх и Вниз.
3. Каждый предыдущий уровень участвует в формировании последующего уровня.
4. Пирамида может использоваться нами при включении в новую для нас сферу деятельности.
5. Без четкого формирования базовых уровней наша эффективность снижается.
6. Интеллект участвует на всех уровнях пирамиды.

*А.Р. Бекишева, М.Г. Мартинович*  
Научный руководитель — *М.В. Молохович*  
БГЭУ (Минск)

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЛОДОВООЦНЫХ СОКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Производство плодовооцных и фруктовых соков является важным звеном агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Здесь, по сравнению с другими отраслями, стоят более сложные задачи, заключающиеся не только в необходимости произвести продукцию, но и как можно полнее ее сохранить, переработать в высококачественные продукты питания богатые биологически активными веществами — витаминами, макро- и микроэлементами, органическими кислотами, сахарами.

Актуальность проводимого исследования определяется высокой значимостью плодовооцных соков в обеспечении полноценного питания населения Республики Беларусь и, как следствие, необходимостью поиска приоритетных направлений повышения эффективности функционирования организаций плодовооцного подкомплекса на основе

выработки эффективных механизмов хозяйствования, кооперации и интеграции, активизации инновационных и инвестиционных процессов.

Характеризуя состояние отечественного рынка плодоовощных соков, следует отметить, что белорусские производители все больше теснят на рынке зарубежных поставщиков. За последние 3–4 года в Беларуси была осуществлена модернизация отрасли, появились и новые предприятия. А ведь еще три года назад доля соков произведенных отечественными компаниями составляла всего лишь 30 % от общего объема потребления данной продукции. Сегодня она достигла 60–70 %, а через некоторое время импортерам планируется оставить не более 10 % рынка [1].

Однако несмотря на положительные сдвиги в развитии отечественного рынка плодоовощных соков остается ряд нерешенных проблем, важнейшей из которых является предпочтение населением импортной продукции. Решить эту и другие проблемы возможно только путем обоснованного выбора перспективных направлений развития исследуемого рынка.

В качестве приоритетов развития рынка плодоовощных соков в Республике Беларусь следует выделить следующие направления:

1) выпуск новых видов продукции или освоение новых сегментов рынка. Это может быть появление, например, соков, обогащенных витаминами и минеральными веществами. Технология не стоит на месте, и поэтому на рынке фруктовых и овощных соков возможно появление еще большего количества новых сегментов;

2) развитие собственной сырьевой базы, которая на сегодняшний день является уязвимым местом в развитии индустрии соков и требует больших капиталовложений;

3) разработка организационно-экономических моделей кооперации и интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, обеспечивающих создание устойчивой сырьевой базы, удовлетворение интересов всех участников кооперативно-интеграционного взаимодействия;

6) развитие производства овощных соков, которые пользуются у населения меньшей популярностью, чем фруктовые, хотя их полезные качества очевидны. Ведь соки из овощей имеют большую ценность, чем фруктовые, так как не содержат фруктозы, либо содержат ее в небольшом количестве;

7) совершенствование маркетинговой деятельности, являющейся одним из важнейших условий успешного продвижения товара на рынке;

8) совершенствование технологии производства соков и, в частности, снижение содержания в них сахара.

В заключении следует отметить, что исключительно комплексный подход к развитию данных направлений обеспечит устойчивое развитие белорусского рынка плодоовощных и фруктовых соков в долгосрочной перспективе.

## Литература

1. Глоток Родины. Аналитика рынка [Электронный ресурс] // Гастроном. — Режим доступа: <http://gastronom.by/news/prodovolstvennyj-rynok/analitika-rynka/696-juice>. — Дата доступа: 28.03.2018.

**Н.А. Вовна, Д.Т. Шабанов**

*Научный руководитель — Н.Г. Шебеко  
БГЭУ (Минск)*

### **ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «МТЗ» НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ**

На сегодняшний день одним из важнейших факторов успеха предприятия на рынке является высокий уровень качества и конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг.

На данный момент мировой рынок тракторов и иных видов сельскохозяйственной техники достаточно насыщен, интенсивно и динамично развивается, характеризуюсь жесткой конкуренцией.

Основными производителями-конкурентами белорусского МТЗ на сегодняшний день являются: John Deere (США), Claas (Германия), New Holland (Италия), AGCO (США), Case (Италия). Что касается МТЗ, то среди 13 производителей сельскохозяйственных тракторов республик СНГ на долю МТЗ приходится более 50 % всего объема выпуска и 8 % мирового рынка тракторов в своем классе.

Для оценки конкурентоспособности продукции ОАО «МТЗ» за базовый образец примем BELARUS-3522. Эталоном были приняты следующие модели тракторов: John Deere 8320R и New Holland T8.380.

В целях проведения сравнения качества был выделен ряд технических показателей: мощность двигателя, коррекционный коэффициент запаса крутящего момента, максимальная грузоподъемность, удельный расход топлива и др.

Проведя оценку показателей конкурентоспособности можно сделать вывод о том, что базовый образец по основным параметрам соответствует оцениваемым образцам. Однако некоторые показатели, в частности, конструкционная масса, дорожный просвет, радиус поворота, удельный расход топлива, уровень шума в кабине, уступают аналогам от John Deere и New Holland. Но следует отметить преимущество в таких показателях, как мощность двигателя над John Deere.

Далее было определено значение показателей коэффициентов весомости с помощью метода ранжирования. Для этого 5 экспертов — специалистов Управления сервиса и технической экспертизы МКЦ РУП «МТЗ» — выставили ранг по каждому показателю в зависимости от его степени важности для потребителя.

По результатам анализа с учетом весовых коэффициентов было выявлено, что отечественный трактор по техническим показателям обо-