

**Пример матричной таблицы для итоговой оценки
платежеспособности предприятия**

Показатель	Вес	Норматив	Значение показателя по годам			Отклонение
			1 год	2 год	3 год	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5	$> 0,2$				
Коэффициент быстрой ликвидности	0,3	$> 0,8$				
Коэффициент текущей ликвидности	0,2	> 2				
Интегральный показатель	1	> 1				
Вердикт алгоритма (кризис, группа риска, норма)	–	–				–

Примечание. Разработано автором.

Опираясь на данные таблицы, можно будет отследить зоны риска и провести мероприятия по повышению платежеспособности на предприятии. Если интегральный показатель в «красной зоне» ($I < 0,8$), то необходимо будет проведение реструктуризации долгов, продажи активов и т. д., в «желтой зоне» ($0,8 \leq I \leq 1$) – оптимизация дебиторской задолженности, «зеленая зона» ($I > 1$) – расширение инвестиций [2].

Таким образом, в современных условиях хозяйствования интегральной оценке платежеспособности предприятия должно быть уделено особое внимание. Разработанный алгоритм интегральной оценки платежеспособности на основе коэффициентов ликвидности позволит свести воедино эти показатели и нивелирует риск субъективной оценки. Это будет способствовать повышению точности результатов анализа и повысит эффективность решений в части управления платежеспособностью предприятия.

Л и т е р а т у р а

1. Алгоритм интегральной оценки финансово-экономического положения организации. – URL: <https://vestnik-muiiv.ru/upload/iblock/6e4/6e415be60a0e07e6465f61c7da6738d9.pdf> (дата обращения: 19.03.2026).
2. О совершенствовании оценки платежеспособности субъектов хозяйствования. – URL: <https://journals.psu.by/economics/article/view/6719/6012> (дата обращения: 19.03.2026).
3. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 536 с.

ПРОЕКТ «BioMeat»

Д. А. Соколов, В. А. Губченко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель И. В. Рачкова

Проект «BioMeat» представляет собой высокотехнологичный стартап по производству культивируемого мяса – натуральной говядины, выращенной из стволовых клеток животных в контролируемой среде биореактора. В отличие от существующих растительных аналогов, этот продукт на молекулярном уровне идентичен традиционному мясу, обладая тем же набором аминокислот, вкусовыми характеристиками и текстурой. Целью проекта является создание первой в Республике Беларусь опытно-промышленной линии по производству стейков будущего, что соответствует стратегии национальной продовольственной безопасности и развитию биоэкономики.

Ключевые слова: культивируемое мясо, биотехнологии, биореактор, продовольственная безопасность, биоэкономика, стартап.

Анализ рынка показывает, что основной целевой аудиторией проекта являются городские жители в возрасте 18–40 лет, ориентированные на осознанное потребление, сторонники ЗОЖ и «этичные» потребители. Потенциальный спрос в Беларуси подогревается глобальным трендом на экологичность: производство культивируемого мяса требует на 95 % меньше земли и на 70 % меньше воды, чем традиционное фермерство [1]. Основными конкурентами выступают крупные мясокомбинаты и зарубежные производители растительных имитаций, однако наш продукт выигрывает за счет натуральности состава и отсутствия соевого привкуса. Статистика указывает на то, что при достижении паритета цен до 30 % потребителей в сегменте «премиум» готовы полностью перейти на лабораторное мясо [2].

Маркетинговый план строится на стратегии постепенного проникновения. На начальном этапе цена составит порядка 55,00 BYN за килограмм, что позиционирует продукт в премиальном сегменте на уровне стейков рибай или филе-миньон. Продвижение будет сфокусировано на B2B-секторе – поставках в гастро-бары и эко-рестораны Минска, а также на активном PR в социальных сетях через инфлюенсеров, пропагандирующих инновации. Сбыт планируется осуществлять через специализированные отделы крупных торговых сетей, таких как «Green» и «Корона», а также через собственный интернет-магазин с акцентом на прозрачность производства. Потребитель сможет увидеть процесс выращивания своего стейка через онлайн-камеры в лаборатории, что повысит доверие к бренду.

Организационный план предполагает формирование компактной междисциплинарной команды из 7–8 ключевых сотрудников. В штат войдут руководитель проекта, два биотехнолога-цитолога для работы с клеточными культурами, инженер по эксплуатации биореакторов, специалист по пищевой безопасности, маркетолог и бухгалтер. График реализации проекта разбит на три этапа: R&D фаза (12 месяцев), запуск пилотного производства (6 месяцев) и выход на промышленные мощности с дистрибуцией по стране. Производственная база требует высокотехнологичного оснащения. Основной статьей расходов станут биореакторы с системами перемешивания, CO₂-инкубаторы, центрифуги и микроскопы. В качестве сырья используются первичные клетки элитных пород КРС и питательная среда, богатая глюкозой, аминокислотами и витаминами [3]. Важным элементом являются скаффолды – биологические каркасы из растительных волокон, которые позволяют клеткам выстраиваться в объемную структуру стейка.

Финансовый план проекта демонстрирует высокую технологичность и потенциальную прибыльность. Первоначальные инвестиции (CAPEX) оцениваются в 450000 BYN. Структура капитальных затрат представлена в табл. 1.

Таблица 1

Структура капитальных затрат

Статья капитальных затрат	Сумма, BYN	Доля, %
Биореакторы с системами перемешивания	280 000	62,2
Лабораторное оборудование	110 000	24,4
Лицензирование и сертификация	35 000	7,8
Подготовка помещений (стандарт GMP)	25 000	5,6
<i>Итого</i>	450 000	100

Ежемесячные операционные расходы) при производстве 500 кг продукции составят 28000 BYN. Детализация статей приведена в табл. 2.

Таблица 2

Структура ежемесячных операционных расходов при объеме 500 кг

Статья ежемесячных затрат	Сумма, BYN	Доля, %
Сырье (клетки, питательные среды, скаффолды)	10000	35,7
Фонд оплаты труда (с налогами)	14000	50
Аренда в технопарке	2500	8,9
Маркетинг и продвижение	1500	5,4
<i>Итого</i>	28000	100

Сравнение финансовых показателей на этапе запуска и при выходе на целевую мощность представлено в табл. 3. При реализации 500 кг мяса по цене 55,00 BYN выручка составит 27500 BYN. С выходом на целевую мощность в 800 кг выручка вырастет до 44000 BYN в месяц, обеспечивая чистую прибыль около 12000 BYN. Рентабельность продаж составит 27 %, а расчетный срок окупаемости проекта – около 3,5–4 лет.

Таблица 3

Финансовые показатели проекта: сравнение этапов

Показатель	Этап запуска (500 кг/мес)	Целевая мощность (800 кг/мес)	Прирост
Объем производства, кг	500	800	+60 %
Цена реализации, BYN/кг	55,00	55,00	–
Выручка, BYN	27 500	44 000	+60 %
Операционные расходы, BYN	28 000	32 000	+14 %
Чистая прибыль, BYN	–500	12 000	Рост
Рентабельность продаж, %	–1,8	27,3	+29 п. п.
Срок окупаемости (CAPEX 450 000 BYN)	3,5–4 года		

Несмотря на перспективы, проект учитывает управляемые риски. Матрица рисков с указанием вероятности, степени влияния и мер снижения приведена в табл. 4.

Таблица 4

Матрица рисков проекта

Риск	Вероятность	Влияние	Меры снижения
Длительная сертификация	Средняя	Высокое	Параллельная работа с институтами гигиены на этапе НИОКР
Сложность масштабирования	Средняя	Среднее	Модульные системы производства без потери качества

Окончание табл. 4

Риск	Вероятность	Влияние	Меры снижения
Высокая себестоимость импортного сырья	Высокая	Среднее	Импортозамещение питательных сред разработками белорусских ученых
Потребительский скептицизм	Средняя	Низкое	Открытые дегустации и образовательный маркетинг

Риск длительной сертификации нивелируется параллельной работой с институтами гигиены уже на этапе НИОКР [4]. Технологическая сложность масштабирования решается использованием модульных систем производства, позволяющих наращивать объемы без потери качества. Высокая себестоимость импортных компонентов планируется к снижению путем постепенного импортозамещения питательных сред разработками белорусских ученых. Наконец, потребительский скептицизм будет преодолеваться через открытые дегустации и образовательный маркетинг, подчеркивающий чистоту и экологические преимущества инновационного мяса перед традиционным [5].

Литература

1. Tuomisto, H. L. Environmental impacts of cultured meat production / H. L. Tuomisto, M. J. Teixeira de Mattos // *Environmental Science & Technology*. – 2021. – Vol. 45, N 14. – P. 6117–6123.
2. Good Food Institute. State of the Industry Report: Cultivated Meat and Seafood. – Washington, D. C. : GFI, 2023. – 85 p.
3. Post, M. J. Cultured meat from stem cells: Challenges and prospects / M. J. Post // *Meat Science*. – 2022. – Vol. 92, N 3. – P. 297–301.
4. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения : Закон Респ. Беларусь от 7 янв. 2012 г. № 340-3 (с изм. и доп. по состоянию на 2026 год).
5. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 года. – Минск, 2021. – 143 с.

РОЛЬ ДИЗАЙНА В ПОВЫШЕНИИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

А. А. Снякова

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель И. В. Рачкова

Рассмотрена трансформация роли дизайна из статьи расходов в стратегический инструмент повышения рентабельности бизнеса, приведены теоретические и практические аспекты влияния дизайна на ключевые финансовые показатели, а также изложены направления повышения продаж, снижения издержек и формирования клиентской лояльности, капитализации бренда.

Ключевые слова: дизайн, рентабельность, пользовательский опыт, конверсия, визуальная идентичность.

В течение долгого времени в корпоративной среде доминировало мнение, что дизайн – это исключительно статья расходов, необходимая для создания красивой упаковки в конце производственного цикла. Однако глобальная экономика и поведение потребителей претерпели кардинальные изменения.

В эпоху информационного шума и пресыщения рынка дизайн стал тем факто-