

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕДРЕВЕСНЫХ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ НА ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Часть 2. Экспорт недревесных лесных ресурсов

А.П. Петров-Рудаковский

Введение

В первой части статьи были предложены авторская классификация недревесных лесных ресурсов, которая существенно расширяет их состав, и собственная методика планирования экспорта отдельных их видов, основанная на целевом подходе. Однако для контроля значения полученного показателя можно воспользоваться вторым способом – составлением инерционного плана (прогноза) при помощи регрессионных уравнений, составленных для ягодной – (3), (4), и грибной продукции – (5), (6), моделирующих объемы их экспорта на основании известных факторов. Экстраполируя значения этих факторов, полученные в предшествующие годы, получим инерционный прогноз. Если же значения этих факторов будут целенаправленно установлены на требуемом уровне, то мы получим еще один вариант целевого прогноза. Критерием достоверности плана (прогноза) экспорта может стать приблизительное равенство двух вариантов, полученных с использованием формул (1), (2)¹ и (3), (4).

Для успешного проведения корреляционно-регрессионного анализа и построения прогнозной модели важно качественно выполнить подбор факторов.

Выбор этих факторов обоснован тем, что установлено разное воздействие каждого из этих факторов на исследуемую проблему: экспорт дикорастущей продукции. Как уже отмечено, внутреннее потребление указанной продукции является важнейшим моментом, и говорить об экспорте недревесной продукции можно только при условии полного и качественного наполнения ею внутреннего рынка. Включение такого фактора, как объем экспорта в году, предшествовавшем анализируемому,

имеет двойную функцию. С одной стороны, оно должно показать влияние сезонности (урожайности), которая может существенно отличаться на протяжении нескольких лет, на объемы экспорта. С другой стороны, установление прямой зависимости между объемами экспорта в отчетном и предшествующем году позволит судить об устойчивости (стабильности) внешних рынков. Еще один принятый нами фактор – это доля ягодной продукции, приходящаяся на проблемные области, к которым мы относим наиболее пострадавшие от аварии на Чернобыльской АЭС и соответственно наиболее загрязненные, т.е. Гомельскую и Могилевскую области. Корреляционно-регрессионный анализ проведем отдельно для ягод и грибов.

Предположим наличие линейной связи между объемом экспорта ягод и исследуемыми факторами. Для этого используем уравнение (3):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + \dots + b_{21}X_{21}, \quad (3)$$

где Y – объем экспорта ягод;

X_1 – мировые цены на ягоды;

X_2 – объем потребления ягод на внутреннем рынке (в году, предшествующем анализируемому);

X_3 – уровень (площадь) загрязнения радиацией лесных земель Витебской области;

X_4 – уровень (площадь) загрязнения радиацией лесных земель Брестской области;

X_5 – уровень (площадь) загрязнения радиацией лесных земель Гомельской области;

X_6 – уровень (площадь) загрязнения радиацией лесных земель Гродненской области;

X_7 – уровень (площадь) загрязнения радиацией лесных земель Минской области;

¹ Данные уравнения представлены в первой части статьи.

X_8 – уровень (площадь) загрязнения радиацией лесных земель Могилевской области;

X_9 – цепной индекс роста объема заготовки ягод;

X_{10} – доля ягодной продукции, заготовленной в проблемных областях (Гомельской и Могилевской);

X_{11} – доля экспорта ягодной продукции, приходящаяся на одного жителя Витебской области;

X_{12} – доля экспорта ягодной продукции, приходящаяся на одного жителя Брестской области;

X_{13} – доля экспорта ягодной продукции, приходящаяся на одного жителя Гомельской области;

X_{14} – доля экспорта ягодной продукции, приходящаяся на одного жителя Гродненской области;

X_{15} – доля экспорта ягодной продукции, приходящаяся на одного жителя Минской области;

X_{16} – доля экспорта ягодной продукции, приходящаяся на одного жителя Могилевской области;

X_{17} – объем заготовки ягодной продукции коммерческими организациями;

X_{18} – объем заготовки ягодной продукции организациями Белкоопсоюза;

X_{19} – объем заготовки ягодной продукции лесхозами;

X_{20} – объем заготовки ягодной продукции сельскохозяйственными организациями;

X_{21} – объем экспорта ягодной продукции в год, предшествующий анализируемому;

a, b_1, \dots, b_{21} – коэффициенты уравнения.

Количество наблюдений представленной динамической модели – шесть – соответствует количеству анализируемых лет. Исходные данные, необходимые для проведения корреляционно-регрессионного анализа, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объемы экспорта ягод и влияющие на него факторы (2000–2005 гг.)

Факторы	Ед. изм.	Годы					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
Y	тонн	1775,2	2123,3	3522,7	2362,2	3389,2	1961,7
X_1	дол/кг	1,34	0,75	0,82	1,01	0,9	1,22
X_2	тонн	959,8	1082,5	2909,8	6178,5	2199,6	3312,8
X_3	тыс.га	91,0	90,6	88,6	90,3	92,0	92,2
X_4	тыс.га	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5
X_5	тыс.га	1017,6	1007,1	1024,1	1065,3	1062,9	1082,1
X_6	тыс.га	58,0	57,0	55,3	54,3	53,3	52,1
X_7	тыс.га	69,0	66,0	67,0	65,4	67,0	68,0
X_8	тыс.га	437,5	430,0	416,9	440,5	443,5	450,0
X_9	тонн/га	1,448	1,761	1,927	0,470	1,546	1,311
X_{10}	%	1,0	4,0	11,3	14,2	17,4	28,1
X_{11}	тонн/чел	0,633	1,072	2,131	0,964	1,583	1,401
X_{12}	тонн/чел	0,212	0,444	0,355	0,323	0,114	0,955
X_{13}	тонн/чел	0,204	0,519	0,807	0,250	0,942	1,168
X_{14}	тонн/чел	0,434	0,409	1,048	0,757	0,738	0,875
X_{15}	тонн/чел	0,210	0,378	0,929	0,383	0,620	0,738
X_{16}	тонн/чел	0,108	0,289	0,548	0,203	0,293	0,752
X_{17}	тонн	1282,3	1496,5	4078,4	2696,4	4675,4	4558,9
X_{18}	тонн	1219,2	2595,9	3873,3	1081,5	1131,1	3624,1
X_{19}	тонн	128,7	336,3	575,7	384,6	317,0	339,9
X_{20}	тонн	9,7	102,4	202,6	126	192,9	284,9
X_{21}	тонн	1014,1	1775,2	2123,3	3522,7	2362,2	3389,2

При помощи коэффициентов корреляции исключены те факторы, которые не влияют на объем экспорта ягод, а также те, между которыми имеется автокорреляция. В результате можно сделать вывод, что оптимальными являются факторы $X_{11}, X_{14}, X_{15}, X_{17}$. Для них проведем регрессионный анализ на основании формулы (3). Она примет вид:

$$Y = 12,23 + 3847,78X_{11} + 1327,64X_{14} - 7390,23X_{15} + 0,19X_{17}. \quad (4)$$

$R^2 = 0,997; F = 88,12$; нормативное значение критерия F при уровне надежности 95% – 19,16;

Далее необходимо провести аналогичный анализ по грибам:

$$V = e + c_1 Z_1 + c_2 Z_2 + c_3 Z_3 + c_4 Z_4 + c_5 Z_5 + \dots + c_{20} Z_{20}, \quad (5)$$

где V – объем экспорта грибов;

Z_1 – объем потребления грибов на внутреннем рынке (в году, предшествующем анализируемому);

Z_2 – уровень загрязнения радиацией лесных земель Витебской области;

Z_3 – уровень загрязнения радиацией лесных земель Брестской области;

Z_4 – уровень загрязнения радиацией лесных земель Гомельской области;

Z_5 – уровень загрязнения радиацией лесных земель Гродненской области;

Z_6 – уровень загрязнения радиацией лесных земель Минской области;

Z_7 – уровень загрязнения радиацией лесных земель Могилевской области;

Z_8 – цепной индекс роста объема заготовки грибов;

Z_9 – доля грибной продукции, заготовленной в проблемных областях (Гомельской и Могилевской);

Z_{10} – доля экспорта грибной продукции, приходящаяся на одного жителя Витебской области;

Z_{11} – доля экспорта грибной продукции, приходящаяся на одного жителя Брестской области;

Z_{12} – доля экспорта грибной продукции, приходящаяся на одного жителя Гомельской области;

Z_{13} – доля экспорта грибной продукции, приходящаяся на одного жителя Гродненской области;

Z_{14} – доля экспорта грибной продукции, приходящаяся на одного жителя Минской области;

Z_{15} – доля экспорта грибной продукции, приходящаяся на одного жителя Могилевской области;

Z_{16} – объем заготовки грибной продукции коммерческими организациями;

Z_{17} – объем заготовки грибной продукции организациями Белкоопсоюза;

Z_{18} – объем заготовки грибной продукции лесхозами;

Z_{19} – объем заготовки грибной продукции сельскохозяйственными организациями;

Z_{20} – объем экспорта грибной продукции в год, предшествующий анализируемому;

$e, c_1 \dots c_{20}$ – коэффициенты уравнения.

В случае с грибами исследуемый внешний фактор – средние мировые цены – будет

исключен, так как он имеет более неоднозначный характер, чем в случае с ягодами, поскольку разброс цен на грибы в зависимости от их видов очень велик. Разница между ценами на разные виды грибов может составлять 500–800%. Необходимые для корреляционно-регрессионного анализа исходные данные представлены в таблице 2.

Как видно, из исследуемых факторов на экспорт грибов наибольшее влияние оказывают факторы Z_{10} , Z_{13} , Z_{16} , Z_{18} , для которых при проведении регрессионного анализа при помощи формулы (5) получим следующее уравнение:

$$V = 770,36 + 1214,09 Z_{10} + 39,86 Z_{13} + 0,48 Z_{16} + 15,27 Z_{18}. \quad (6)$$

$R^2 = 0,989$; $F = 23,98$; нормативное значение критерия F при уровне надежности 95% – 19,16.

Таким образом, в число факторов, определяющих объемы экспорта грибов и ягод не вошли такие факторы, как объем внутреннего потребления данной продукции. Также абсолютно не коррелирует с объемами экспорта площадь, подвергшаяся радиоактивному загрязнению в каждой области, что, очевидно, свидетельствует о том, что на долю этих площадей приходится незначительный объем дикорастущей продукции и радиоактивное загрязнение существенно не влияет на объемы изъятия из экспорта дикорастущей продукции. Отсутствует существенное влияние средних мировых цен на объем экспорта ягод. Несмотря на то, что такое понятие, как средние мировые цены, является достаточно условным, можно все же утверждать, что отсутствие тесной взаимосвязи между ними и объемом экспорта является существенным недостатком в организации маркетинговой деятельности субъектов, осуществляющих экспорт данной продукции. Это свидетельствует о слабом знании экспортерами мировых рынков недревесной лесной продукции, их конъюнктуры, об отсутствии продуманной маркетинговой политики. В этих вопросах организации Белкоопсоюза имеют преимущества. Так, в структуре многих из них существуют специальные подразделения не только по вопросам заготовки, но и по внешнеэкономической деятельности, где занято большое количество персонала. Однако, несмотря на это обстоятельство, бесспорные преимущества в экспорте дикорастущей лесной продукции и его эффективности имеют коммерческие

организации, что и подтверждается тем фактом, что объем заготовки ими как ягод, так и грибов имеет непосредственную связь с общими объемами экспорта данной продукции. Характерным также является то, что объемы экспорта не имеют существенной связи с удельным объемом заготовки ягодной и грибной продукции в расчете на одного жителя

четырёх из шести областей Беларуси, т.е. объемы экспорта не зависят от того, сколько заготовленной продукции приходится на одного жителя Гомельской, Брестской, Могилевской (относительно грибов – и Минской) областей. А это значит, что экспортеры слабо учитывают возможный спрос на ягодно-грибную продукцию на внутреннем рынке.

Таблица 2 – Объемы экспорта грибов и влияющие на него факторы (2000–2005 гг.)

Факторы	Ед. изм.	Годы					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
V	тонн	5318,7	6220,6	2730,4	3722,7	4603,0	3626,1
Z ₁	тонн	2061,8	681,9	652,5	227,4	367,8	1194,6
Z ₂	тыс.га	91,0	90,6	88,6	90,3	92,0	92,2
Z ₃	тыс.га	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5
Z ₄	тыс.га	1017,6	1007,1	1024,1	1065,3	1062,9	1082,1
Z ₅	тыс.га	58,0	57,0	55,3	54,3	53,3	52,1
Z ₆	тыс.га	69,0	66,0	67,0	65,4	67,0	68,0
Z ₇	тыс.га	437,5	430,0	416,9	440,5	443,5	450,0
Z ₈	тонн/га	1,365	1,161	0,416	1,763	1,333	0,811
Z ₉	%	19,4	17,9	12,9	21,3	34,4	27,2
Z ₁₀	тонн/чел	0,31709	0,50386	0,14876	0,21772	0,34653	0,14022
Z ₁₁	тонн/чел	0,117	0,110	0,010	0,123	0,169	0,160
Z ₁₂	тонн/чел	0,571	0,605	0,177	0,365	0,809	0,478
Z ₁₃	тонн/чел	2,012	2,327	1,342	1,836	1,807	1,292
Z ₁₄	тонн/чел	0,242	0,214	0,057	0,220	0,336	0,415
Z ₁₅	тонн/чел	0,127	0,158	0,070	0,207	0,324	0,431
Z ₁₆	тонн	4072,7	4806,3	2044,2	3580,9	4880,3	3970,1
Z ₁₇	тонн	333,4	279,3	185,7	240,0	238,3	132,7
Z ₁₈	тонн	145,3	151,2	51,3	58,3	78,3	39,0
Z ₁₉	тонн	5,1	27,0	0	0	28,9	6,2
Z ₂₀	тонн	3283,8	5318,7	6220,6	2730,4	3722,7	4603,0

Что касается прочих видов недревесной пищевой продукции, составляющих экспортный потенциал, к которым мы отнесли следующие ресурсы животного и растительного происхождения: березовый сок, лесные орехи, лесные плоды, пищевые растения и их части, мясо лесных животных, мед, то необходимо отметить, что в настоящее время их экспорт существенного значения не имеет. Данная продукция потребляется в основном на внутреннем рынке и, часто, в ограниченном количестве. Мясо лесных животных отправляется на экспорт преимущественно в виде добычи иностранных граждан, участвовавших в интерохоте. Рынки меда диких пчел в настоящее время утрачены и успешно заняты медом домашних пчел, который даже импортируется в Беларусь из Украины. Несколько иная ситуация наблюдается с лесным орехом. Он имеет важнейшее народнохозяйственное значение, поскольку используется в пищевой, парфюмерной

и других отраслях промышленности. Поэтому важным моментом является максимизация объемов его заготовки, в том числе за счет создания искусственных плантаций орехоплодных растений.

Перспективы использования нематериальных (неосязаемых) лесных ресурсов на внешних рынках

Одним из важнейших компонентов недревесных лесных ресурсов являются нематериальные. В эту группу мы включили три вида ресурсов: рекреационные лесные ресурсы, эстетический ресурс, и ресурс регулирования газового состава атмосферы. Мы предложили считать их недревесными лесными ресурсами исходя из двух соображений:

- их существование и воспроизводство возможно только в лесной среде;
- потребление этих ресурсов не связано с потреблением основного лесного ресурса – древесины.

Важным преимуществом нематериального (неосязаемого) недровесного лесного ресурса перед материальным (в частности – дикорастущей пищевой продукцией) является то, что его использование как на внутреннем рынке, так и в качестве экспортного товара не влечет его расходования (изъятия, потребления). Конечно же, это условие действует только если выполняются природоохранные требования и не происходит сокращения покрытых лесом площадей. Именно поэтому очень важно задействовать нематериальный ресурс в условиях рыночных отношений, а также для поддержания устойчивого развития данного сектора экономики. Однако в использовании этого ресурса имеется одна проблема, которая заключается в том, что рынок далеко не всегда заинтересован в регулировании его воспроизводства, поскольку на многие нематериальные продукты пока отсутствует явный спрос. Причиной этого является отсутствие полностью осознанной потребности общества в нематериальном лесном ресурсе, который все еще уступает первое место традиционному материальному потреблению. Именно поэтому в данной сфере важно государственное регулирование, которое осуществляется посредством лесного законодательства и стимулирования потребления нематериальных ресурсов населением (лесной туризм, охота оздоровление). Что касается использования ресурса регулирования газового состава атмосферы и, следовательно, более широкой проблемы – глобального изменения климата, то данная сфера с недавнего времени регулируется не только на государственном, но и на международном уровнях.

Еще одним важным видом является рекреационный ресурс, представленный нами тремя пунктами: 1) лесной отдых и оздоровление; 2) лесной туризм; 3) лесная охота. На практике разграничить эти пункты между собой достаточно проблематично, поскольку нахождение в лесной среде автоматически означает использование некоторых его оздоровительных функций, а лесная охота очень редко проходит в «чистом виде», а чаще сочетается с туризмом. Поэтому оздоровительная, познавательная функции и охота достаточно тесно взаимосвязаны и представляют собой рекреационный ресурс.

Учитывая, что леса Беларуси являются характерными для умеренной климатической

полосы, экспорт такой услуги, как лесной туризм в чистом виде, достаточно затруднителен, поскольку аналогичные лесные ландшафты можно встретить в других странах, посещение которых для зарубежных туристов более привычно, чем приезд в Беларусь. Это связано и со слабым, по западно-европейским меркам, развитием нашей лесной инфраструктуры. Поэтому лесной туризм будет развиваться в одном контексте с экологическим и агротуризмом.

Преимуществом использования нематериальных ресурсов как на внутренних, так и на внешних рынках является то, что их использование в отличие от материальных ресурсов не связано с их потреблением, изъятием, сокращением и зависит, как и вся прочая недровесная продукция, от состояния основного лесного ресурса – состояния древесной растительности, ее использования и возобновления.

Традиционно использование некоторых нематериальных благ воспринимается населением как само собой разумеющееся и соответственно не требующее оплаты. Это связано с тем, что леса и их продукция находятся в собственности государства и считаются общенародным достоянием. Однако недостатком в данной ситуации является слабое стимулирование бережного отношения к лесному древесному и недровесному ресурсу как осязаемому, так и неосязаемому. Если потребление осязаемого ресурса в некоторой степени компенсируется лесными сборами, таксами и т.п. то неосязаемый ресурс в большинстве своем потребляется безвозмездно. Именно поэтому важно решить проблему платности неосязаемого недровесного лесного ресурса. Если относительно платности газорегулирующего ресурса леса сомнений не возникает и необходимость такой платы признана на международном уровне (плата за квоты на выбросы углерода), то с другими неосязаемыми ресурсами ситуация не так однозначна. В частности рекреационный и эстетический лесные ресурсы² часто считаются нерыночными «продуктами» и, следовательно, не имеют однозначной рыночной оценки. В соответствии со статьей 42 Лесного кодекса граждане могут находиться в лесах, собирать дикорастущую продукцию для собственных нужд, участвовать в рекреационных, оздоровительных мероприятиях на бесплатной основе. Здесь проблема заключается в том, что, с одной стороны, весьма сложно определить (установить) границу, за которой

² Под эстетическим лесным ресурсом, по нашему мнению, целесообразно понимать уникальность лесных пейзажей и лесной среды, которая как объект созерцания может представлять художественный интерес для посетителей леса.

использование недревесной продукции для собственных нужд переходит в ее коммерческое использование. С другой стороны, пользование древесными ресурсами леса для населения также платное. Это свидетельствует о том, что и неосязаемый недревесный ресурс леса должен быть закреплен в сознании граждан как платная услуга. В первую очередь это касается посещения особо обустроенных участков, имеющих большую рекреационную и эстетическую ценность, где оборудованы система тропинок, видовые площадки, выделена естественная красота ландшафта, проведены мероприятия по увеличению численности дичи, т.е. где в инфраструктуру вложены некоторые средства, которые таким образом содействовали улучшению качества отдыха и увеличению частоты посещений региона. Если плата за такие услуги не будет чрезмерной, то и готовность платить за такой отдых, который явится альтернативой другим его видам, будет выше. Стоимость в данном случае определить не просто, но возможно. Для этого необходимо исходить из стоимости аналогичных альтернативных услуг, учитывая, что стоимость или ценность товара или услуги определяется готовностью потребителя платить за них и соответственно пренебречь другими видами товаров и услуг. По мнению А.Д. Янушко, «доступная рекреация для потребителей оценивается через их готовность платить за нее. Добытая дичь или пойманная рыба рассматривается лишь как продукция, сопутствующая рекреации. Рыбные запасы или наличие дичи в этом случае дополнительно повышают рекреационную ценность данного участка, его привлекательность как объекта туризма и отдыха» [12, с. 96]. Таким образом, учитывая своеобразие и неповторимость лесного отдыха при качественном сервисе, надо полагать, что у потребителя появится готовность платить за такую услугу. Платность нематериального лесного ресурса будет иметь и важный психологический эффект. Так, даже при небольшой плате исчезнет восприятие нематериального ресурса как бесхозного, ничейного, что имеет место в настоящее время, поскольку лес принадлежит государству и в бытовом сознании воспринимается как ничей. Возрастет ответственность за качественное потребление приобретенной за деньги услуги, более ответственно будут выполняться природоохранные, противопожарные и иные требования. Реализация нематериального лесного ресурса иностранным гражданам, т.е. его экспорт, должен осуществляться исключительно на платной основе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Существующие в отечественной и зарубежной практике подходы основаны преимущественно на биологической оценке лесных ресурсов, рассматриваемых традиционно в качестве побочной продукции. Все это потребовало дать четкое определение данному термину, представить классификацию всех видов ресурсов: как материальных (осязаемых), так и нематериальных (неосязаемых). Отличительной особенностью предлагаемой классификации от аналогичных является рекомендация включить в состав недревесных лесных ресурсов неосязаемый ресурс, которые многие специалисты предлагают рассматривать обособленно – как одну из функций леса. Такой подход имел место из-за определенной сложности экономической оценки нематериального ресурса. Однако в данном исследовании исходной позицией является то, что не только осязаемый (материальный) ресурс является экономическим (товарным) ресурсом, но и неосязаемый (нематериальный) может выступать в качестве товара. Кроме того, в данной классификации выделены те виды недревесных ресурсов, которые могут составлять экспортный потенциал.

Важным моментом исследования явилось рассмотрение недревесных лесных ресурсов в контексте Национальной программы развития экспорта. Недревесные лесные ресурсы, не включены в программу непосредственно, однако их использование на внешних рынках соответствует четырем приоритетам данной программы. Кроме того, совершенствование учета и использования недревесных лесных ресурсов будет также способствовать импортозамещению отдельных их видов, что также, наряду с экспортом, обусловит получение внешнеэкономического эффекта.

Экспорт недревесных лесных ресурсов, представленных дикорастущей пищевой продукцией, не может осуществляться бесконтрольно. Одной из важнейших функций его регулирования является планирование. Главной идеей планирования экспорта дикорастущей пищевой продукции должен стать отказ от существующей практики, когда организациям выделяются квоты на заготовку на основании их заявок и с учетом показателей предшествующего года (в рамках определенного эксплуатационного запаса). При этом никак не ограничивается возможный объем экспорта, в результате чего отдельными субъектами вывозился за рубеж весь объем заготовленной ими продукции. Предложенная методика планирования экспорта предполагает его тесную

зависимость от уровня внутреннего потребления, который планируется поднять до уровня научно обоснованных физиологических норм, что должно повлечь рост потребления дикорастущей продукции на внутреннем рынке. В итоге экспорт будет планироваться по остаточному принципу. Однако в среднесрочной перспективе, пока внутренние потребности не очень велики, а эксплуатационный запас достаточен и осваивается на низком

уровне, вместе со стимулированием внутреннего потребления и мероприятиями по импортозамещению необходимо развивать экспорт, чтобы максимально использовать имеющийся ресурс. В этом случае для планирования объемов экспорта наряду с вышеприведенной целевой методикой необходимо использовать инерционный расчет, основанный на использовании уравнений корреляционно-регрессионного анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гримашевич, В.В.* Рациональное использование пищевых ресурсов леса Беларуси / В.В. Гримашевич. – Гомель: ИЛ НАНБ, 2002. – 261 с.
2. *Измоденов, А.Г.* Продукты леса (от собирательства и побочного пользования – к лесному сельскому хозяйству) / А.Г. Измоденов // Леса и лесное хозяйство Хабаровского края / А.К. Данилин, В.Т. Чумин и др. / Под редакцией А.К. Данилина. – Хабаровск: Кн. изд-во, 2000. – С. 336–343.
3. *Телишевский, Д.А.* Комплексное использование недревесной продукции леса / Д.А. Телишевский. – М.: Лесная промышленность, 1976. – 224 с.
4. Национальная программа развития экспорта на 2006–2010 годы / Министерство иностранных дел РБ, Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики. – Минск, 2005. – 169 с.
5. Национальный доклад о состоянии окружающей среды Республики Беларусь / сост.: Белый, О.А., Савастенко, А.А. – Минск: РУП «Бел НИЦ «Экология»», 2005. – 108 с.
6. *Козак, В.Т.* В лес за грибами / В.Т. Козак. – М.: Знание, 1992. – 144 с.
7. *Круглякова, Г.В.* Заготовки, хранение и переработка дикорастущих ягод и грибов. – 2-е изд., перераб. / Г.В. Круглякова. – М.: Экономика, 1990. – 159 с.
8. *Петров-Рудаковский, А.П.* Недревесные лесные ресурсы: проблемы использования на внутренних и внешних рынках / А.П. Петров-Рудаковский // Экономика: оценка управления недвижимостью и природными ресурсами: материалы Международной научно-практической конференции, г. Минск, 18–20 апреля 2007 г. – Минск: БГТУ, 2007. – С. 259–266.
9. *Петров-Рудаковский, А.П.* Объемы экспорта недревесной (дикорастущей) лесной продукции в условиях выхода Республики Беларусь на внешние рынки / А.П. Петров-Рудаковский // Проблемы лесоведения и лесоводства (Институту леса НАН Беларуси – 75 лет): Сборник научных трудов ИЛ НАН Беларуси. Выпуск 63. – Гомель: ИЛ НАН Беларуси, 2005. – С. 384–386.
10. *Петров-Рудаковский, А.П.* Экономическая эффективность экспорта дикорастущей пищевой и лекарственной продукции / А.П. Петров-Рудаковский // Лес в жизни восточных славян от Киевской Руси до наших дней: Сборник научных трудов Института леса Национальной академии наук Беларуси. – Вып. 57. – Гомель: ИЛ НАН Беларуси, 2003. – С. 90–92.
11. *Пятроў-Рудакоўскі, А.П.* Канцэпцыя сістэмы кіравання экспартам пабочнай прадукцыі лесу / А.П. Пятроў-Рудакоўскі // Проблемы лесоведения и лесоводства: Сборник научных трудов ИЛ НАН Беларуси. Выпуск 64. – Гомель: ИЛ НАН Беларуси, 2005. – С. 382–392.
12. *Янушко, А.Д.* Экономика лесного хозяйства: учеб. пособие для студентов вузов / А.Д. Янушко. – Минск: УП «ИВЦ Минфина», 2004. – 368 с.

РЕЗЮМЕ

В статье инерционного планирования возможных объемов экспорта представлены уравнения, полученные в результате корреляционно-регрессионного анализа. Исследованы также особенности видов недревесных ресурсов, в том числе нематериальных, и перспективы их использования на внешних рынках.

*Статья поступила в редакцию 28 июня 2007 г.