

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА И НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В АПК

А.В. Ефименко

Белорусский государственный университет пищевых и химических технологий,
efimenko_ag@mail.ru

Аннотация. В статье предложены основные направления устойчивого развития в АПК на примере мясоперерабатывающих предприятий. Обоснован механизм распределения прибыли за поставки сырья между сельскохозяйственными организациями. Выполнен прогноз повышения эффективности деятельности организаций АПК.

Ключевые слова: устойчивое развитие, мясной кластер, прибыль, распределение, оценка, эффективность, экспорт, прогноз, перспективы

Зарубежный и отечественный опыт развития интеграционных процессов свидетельствует о том, что интегрированные структуры, объединяющие в своем составе различные звенья – от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям, являются более эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики. Развитие интегрированного формирования – это широкомасштабный проект, который требует огромных затрат и усилий специалистов как в области перерабатывающей промышленности, сельского хозяйства, инноваций, а также ученых [1-4].

Насыщение мясной отрасли новыми созданными в промышленности средствами производства формирует объективные основы применения инновационных технологий и форм организации производства. Они развиваются по двум взаимосвязанным направлениям: соединяя с производством мяса переработку, агросервис, торговлю (вертикальная интеграция); специализация самой отрасли на основе концентрации производства, совершенствования производственной и организационной структуры организаций. Каждое из этих направлений формирует совокупность связей, определяющих роль и место мясной отрасли в продовольственном обеспечении.

Разработанная модель мясного кластера включает в себя сырьевой сектор (сельскохозяйственные производственные кооперативы), перерабатывающий сектор (ОАО «Могилевский мясокомбинат») и сбытовой сектор продвижения мясной продукции, что позволяет выстроить эффективную цепочку создания ценности (бизнес-процесс), ориентированную на конечного потребителя. Для обеспечения жизнедеятельности кластера выделены финансовый, научный, кадровый и обслуживающие блоки, содержание и объемы взаимодействия с которыми определяются на договорной основе.

Важным элементом является блок научного и кадрового обеспечения, так как ориентированные на кластер учебные заведения в состоянии удовлетворить соответствующие требования по подготовке квалифицированных специалистов. Учреждение образования «Белорусский государственный университет пищевых и химических технологий» – это крупный учебный и научный центр, осуществляющий подготовку инженеров-технологов для перерабатывающей и пищевой промышленности. В университете ведется подготовка специалистов по специальности «Технология мяса и мясных продуктов».

Основным направлением устойчивого развития мясоперерабатывающих организаций является совершенствование механизма стимулирования производителей сельскохозяйственного сырья. После подведения финансовых результатов деятельности интегрированной структуры (мясного кластера) производится расчет распределения дополнительной прибыли в зависимости от рентабельности реализованной продукции. Норматив отчислений устанавливается на основании договоренности с производителями мясного сырья, интересы которых на переговорах будут представлять региональные координационные организации.

В ОАО «Могилевский мясокомбинат» планируемая прибыль от реализации продукции с учетом формирования мясного кластера составит 38987,4 тыс. руб. Исходя из прироста рентабельности реализованной продукции, предложен подход к распределению дополнительного дохода между поставщиками сырья (в размере 4 % от прибыли от реализации продукции перерабатывающей организации).

В табл. 1 приведено распределение дополнительной прибыли за поставки сырья между сельскохозяйственными организациями Могилевской области.

Таблица 1. – Распределение дополнительной прибыли за поставки сырья между сельскохозяйственными организациями Могилевской области

Наименование	Удельный вес распределения дохода между участниками кластера, %	Объем дополнительной прибыли, тыс. руб.
Сырьевая зона со среднесуточным приростом живой массы крс до 200 грамм	16,2	252,6
Сырьевая зона со среднесуточным приростом живой массы крс до 600 грамм	32,9	513,1
Сырьевая зона со среднесуточным приростом живой массы крс свыше 600 грамм	50,9	793,8
Дополнительная прибыль, подлежащая распределению		1559,5
Итого	100	

Данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о том, что дополнительно наибольшую прибыль получают сельскохозяйственные организации сырьевой зоны со среднесуточным приростом живой массы крупного рогатого скота (крс) свыше 600 грамм – 793, 8 тыс. руб.

Дополнительная прибыль является важным фактором стимулирования производителей сельскохозяйственного сырья. Для перерабатывающих организаций АПК целесообразно было рекомендовать прибыль, направленную на стимулирование сырьевых зон, не облагать налогом на прибыль и доходы.

Прогноз повышения эффективности сельскохозяйственного производства с учетом дополнительного стимулирования приведен в табл. 2.

Таблица 2. – Прогноз повышения эффективности сельскохозяйственного производства с учетом дополнительного стимулирования

Наименование	Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Прибыль от реализации продукции, (убытки), тыс. руб. (+, -)	Рентабельность реализованной продукции (убыточность), %	Прирост рентабельности продукции с учетом распределения прибыли, %
Сырьевая зона со среднесуточным приростом живой массы крс до 200 грамм	3181,6	2464,1	-717,5	-21,7	0,8
Сырьевая зона со среднесуточным приростом живой массы крс до 600 грамм	2310,1	2240,9	-169,2	-0,7	2,2
Сырьевая зона со среднесуточным приростом живой массы крс свыше 600 грамм	3771,1	4731,1	960,0	27,5	2,1

На основании данных табл. 2 можно отметить, что наибольший прирост рентабельности реализованной продукции наблюдается у сельскохозяйственных организаций сырьевой зоны со среднесуточным приростом живой массы крс до 600 грамм (2,2 %). Рентабельность реализованной продукции у сельскохозяйственных организаций сырьевой зоны со среднесуточным приростом живой массы крс свыше 600 грамм составила 27,6 %. Предложенные рекомендации по совершенствованию экономических взаимоотношений перерабатывающих организаций АПК с сельскохозяйственными производственными кооперативами направлены на улучшение системы расчетов за поставляемое сырье, а также стимулирование производства более качественной продукции.

Важным направлением формирования эффективного механизма устойчивого развития мясоперерабатывающих организаций является также расширение внешних рынков сбыта (с учетом национальных особенностей стран) и увеличение экспорта продукции. Реализация продукции и выход на внешние рынки – это сложный и ответственный процесс, в рамках которого мясоперерабатывающие организации проводят ряд мероприятий: проведение маркетинговых исследований по соответствию основных показателей мировому уровню (уровень платёжеспособного спроса: объём, цена, уровень качества, номенклатура и ассортимент); оценка экспортного потенциала организаций; формулировка конкретных целей выхода на внешние рынки (текущий, краткосрочный, долгосрочный план); выбор экспортной стратегии организаций.

ОАО «Могилевский мясокомбинат» имеет фирменную торговую сеть, на которую приходится примерно 20 % продаж. При этом более 50 % продаж приходится на Могилевскую область. Организация испытывает конкуренцию на областном рынке, так как в области функционируют мясоперерабатывающие организации ОАО «Бобруйский мясокомбинат» и СЗАО «Белатмит» (г. Быхов). В Могилевской области реализуется мясная продукция из других областей (Минского, Гродненского, Волковысского мясокомбинатов), импортная продукция. Существенную конкуренцию составляют крупные торговые сети «Евроопт», «Перекресток», «Белмаркет», имеющие собственные участки по переработке мяса и производству полуфабрикатов. В настоящее время ОАО «Могилевский мясокомбинат» имеет представителей в Гомельской, Брестской, Витебской, Минской и Гродненской областях, оказывающих дилерские услуги. В России такие услуги осуществляют дилеры в Московской области, Смоленской области, г. Брянске, г. Санкт-Петербурге и в г. Петрозаводске (Республика Карелия).

Прогноз реализации продукции приведен в табл. 3.

Таблица 3. – Прогноз реализации мяса и мясной продукции

Наименование	Факт		Расчет		Расчет в % к факту
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Фирменная торговля	3104,2	15,4	7563,5	19,4	243,6
Торговые и прочие организации	6329,3	31,4	8616,2	22,1	136,1
Реализация продукции на экспорт	10723,5	53,2	22807,7	58,5	212,7
Итого	20157	100	38987,4	100	193,4

Данные, приведенные в табл. 3, показывают, что темп роста реализации мяса и мясной продукции в фирменной торговле составит 143,6 %, на внешний рынок – 112,7 %, реализация в торговых и прочих организациях – 36,1 %.

Мясоперерабатывающие организации, продукция которых конкурентоспособна, должны оперативно и квалифицировано составлять коммерческие предложения. Организациям необходимо активнее работать с посольствами по предоставлению информации о выпускаемой продукции и экспортных возможностях, развивать за рубежом собственные товаропроводящие, дилерские и агентские сети, создавать совместные организации. Одна из важных составляющих – наличие интернет-сайтов организаций с версиями на иностранных языках, участие представителей бизнеса в деловых поездках за рубеж, выставках, ярмарках, международных специализированных ассоциациях.

Проведенные исследования показали, что с целью повышения конкурентоспособности продукции и расширения ассортимента экспортной продукции необходимо: продолжать реализацию инвестиционных проектов по модернизации и созданию новых экспортоориентированных производств на перерабатывающих организациях АПК; осваивать новые внешние рынки – страны Азии, Африки и Ближнего Востока, Китай и др.; установить контроль качества при производстве и переработке продукции путем привлечения третьей стороны; развивать рекламно-информационное обеспечение продукции, электронную торговлю, применять современные информационные технологии; создавать эффективную товаропроводящую сеть за рубежом.

В Могилевской области существуют предпосылки для формирования интегрированного формирования в мясной промышленности. Формирование мясного кластера позволит увеличить инвестиции в научные исследования, использовать производственные площадки для их проведения, ускорить процесс создания и внедрения новых инновационных продуктов. Одновременно это позволит усилить практическую направленность процесса обучения студентов за счет создания филиалов учебных заведений на предприятиях, входящих в кластер.

Список использованных источников

- 1 Волкова Е.В. Развитие экономического потенциала организаций перерабатывающей промышленности: теоретико-методологические аспекты: моногр. / Е.В. Волкова. – Могилев: МГУП, 2016. – 199 с.
- 2 Гнатюк, С.Н. Механизм устойчивого развития организаций на основе кластерного подхода / С.Н. Гнатюк, А.В. Ефименко. – Смоленск: Маджента, 2017. – 230 с.
- 3 Ефименко А.Г. Оценка эффективности стратегии развития организации / А.Г. Ефименко, М.И. Какора // Научные труды Белорус. гос. экон. ун-та; редкол. В.Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2021. – Вып. №14. – С. 145–151.
- 4 Какора М.И. Производственный потенциал перерабатывающих организаций АПК как система экономических отношений / М.И. Какора, Е.В. Волкова // Развитие экономики в условиях цифровизации и ее информационное обеспечение: материалы Междунар. науч. конф. молодых ученых и преподавателей вузов (г. Краснодар, 22-24 апреля 2021 г.) / сост. Ю. И. Сигидов, Н. С. Власова. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – С.308–316.