

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ  
МЯСНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ  
АГРОХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР  
(на примере ОАО «Пинский мясокомбинат»)**

*А.О. Кожурина, 4 курс  
Научный руководитель – В.Г. Агавелов,  
заведующий лабораторией «Бизнес - центр»  
Полесский государственный университет*

За годы социально-экономических преобразований в Республике Беларусь мясопереработка в стране превратилась в крупную индустриальную отрасль пищевой промышленности.

В 2010 году предприятиями мясной промышленности произведено продукции на сумму 5744,8 млрд. руб. (на 13,1% больше объема производства в 2009 году), что составляет 23,1% объема выпуска пищевой промышленности [1] и 3,5% общего объема производства в целом по промышленности. Спрос внутреннего рынка на мясо и мясопродукты на 90-96% удовлетворяется за счет собственного производства [2, с.48]. Мясная промышленность нашей страны – экспортоориентированная отрасль. За последние 10 лет денежная выручка от экспорта продукции животноводства выросла более чем в 8 раз. В 2009 году – это более 7 % от общего объема экспорта Республики Беларусь[3, с.43].

Однако, несмотря на значительные положительные сдвиги в развитии отрасли, ряд проблем, с которыми сталкивается мясная промышленность на сегодняшний день, не позволяют ей в полной

мере использовать свой потенциал и тормозят развитие не только отдельной отрасли, но и экономики всей страны.

Среди основных проблем отрасли в первую очередь следует отметить:

1. недостаточно эффективное развитие сырьевой базы и нехватка сырья для полной загрузки производственных мощностей [2, с.44-49].
2. высокий уровень износа активной части основных фондов (более 70%);
3. однонаправленность структуры белорусского экспорта мясной продукции. При этом главным партнером является Россия [4], белорусская продукция представлена в 65 регионах. Экспорт мяса и пищевых мясных продуктов в 2009 году в Российскую Федерацию в стоимостном выражении составил 463,9 млн. долл. США, или 99,9 % от общего объема экспорта данного вида продукции.

По мнению экспертов, устойчивому развитию национальной экономики может способствовать создание «национальных чемпионов» [5], которые обеспечат повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, способной выстоять в конкурентной борьбе не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Наиболее оптимальным вариантом совершенствования механизма взаимодействия между субъектами хозяйствования в сложившихся условиях развития экономики страны является формирование вертикальных агропромышленных структур. Согласно мнению отечественных ученых, именно благодаря специализации, кооперации и концентрации производства развитые западные страны осуществили мощный технологический прорыв в области производства продовольственных товаров. Республика Беларусь также имеет положительный опыт эффективного функционирования кооперативно-интеграционных структур (ОАО «Гроднохлебопродукт», ОАО «Агрокомбинат «Ждановичи» ОАО «Агрокомбинат «Мачулищи»), однако процессы кооперации на сегодняшний день осуществляются в достаточно урезанном виде и не обеспечивают необходимых условий для развития основной массы товаропроизводителей и их объединений [6, с.23]. В рамках проведенного и исследования на примере ОАО «Пинский мясокомбинат» рассмотрим эффективность формирования агрохолдинга.

Объединение предприятий в единую технологическую цепочку решает проблему обеспеченности ОАО «Пинский мясокомбинат» качественным сырьем, что для предприятия является особенно важным фактором, поскольку из-за отсутствия собственной сырьевой базы оно вынуждено закупать импортное сырье по ценам выше закупочных. По этой причине себестоимость выпускаемой продукции на ОАО «Пинский мясокомбинат» значительно выше, чем у конкурентов. Формирование агрохолдинга позволит предприятию стать менее зависимым от закупок сырья (**а это ежегодная прямая экономия более 680 млн руб.**). Следует отметить, что взаимодействие участников интегрированной структуры по данной схеме позволяет применять внутри агрохолдинга гибкую систему управления на всех этапах производственного цикла продукции (от поставки кормов для крупного рогатого скота до момента реализации готовой продукции конечному потребителю). В качестве интеграционного центра агрохолдинга должна при этом выступать кредитно - финансовая организация, через которую будут проходить все финансовые потоки. Инвестирование предприятий, входящих в состав холдинга предполагается осуществлять за счет свободных денежных средств, находящихся в распоряжении финансово-кредитной организации (банка). В качестве «точек роста» - структурных единиц ядра интеграции могут выступать перерабатывающие предприятия Брестской области, а именно: ОАО «Пинский мясокомбинат», ОАО «Брестский мясокомбинат» и ОАО «Кобринский мясокомбинат».

Рассмотрим схему взаимодействия «комбикормовый завод - сельскохозяйственная организация». Применение гибкой системы управления данным этапе стимулирует сельскохозяйственную организацию на приобретение больших объемов кормов, что обеспечивает для комбикормового завода ускорение оборачиваемости оборотных средств и в конечном итоге улучшение финансового состояния предприятия. Кроме того это еще и наличие для комбикормового завода долгосрочных договоренностей по поставке продукции сельскохозяйственным организациям агрохолдинга и уверенность в том, что продукция будет востребована среди участников.

Использование гибкой системы управления по линии взаимодействия «сельскохозяйственная организация – перерабатывающее производство» для первого предприятия выгодно, поскольку позволяет:

Во-первых, осуществлять отгрузку больших объемов продукции (внутри агрохолдинга 3 перерабатывающих производства, а, следовательно, необходимо в 3 раза больше сырья).

Во-вторых, поскольку продукция отгружается вся сразу, сокращаются затраты на её хранение, а, следовательно, и суммарные издержки производства. Кроме того ускоряется оборачиваемость

оборотного капитала, что способствует активизации производственных процессов в сельскохозяйственной организации и дает возможность получить большую прибыль от реализации продукции.

Для перерабатывающего предприятия предоставление дисконта на приобретаемое сырье повышает заинтересованность увеличения объемов закупок сырья для производства готовой продукции.

На последующей стадии отгрузки готовой продукции (по линии взаимодействия «перерабатывающее предприятие – поставщик») предоставление агрохолдингом дисконта для поставщиков позволяет первому снизить суммарные издержки по её отгрузке за счет работы по прямой логистической цепи поставок (то есть система взаимодействия по цепочке «холдинг - поставщик - оптовый покупатель»). При этом в случае формирования логистического центра внутри агрохолдинга между участниками структуры также сохраняется прямая цепь поставок продукции. Такой механизм взаимодействия позволит на выходе сформировать агрохолдингом наиболее приемлемую для покупателя цену на товар, а, следовательно, обеспечить устойчивый спрос среди потребителей готовой продукции. Увеличение спроса на продукцию свидетельствует об укреплении в сознании потребителей торговой марки агрохолдинга как надежного производителя качественной продукции, следовательно, даже незначительное повышение уровня цен на продукцию не повлечет в дальнейшем снижения спроса на товар среди основной части потребителей.

Таким образом, реформирование механизма функционирования мясоперерабатывающих предприятий путем создания агрохолдингов является на сегодняшний день наиболее эффективным способом повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий Республики Беларусь и означает, по своей сути, переход к новым аграрным отношениям, к новому экономическому укладу, который формирует новый облик национальной экономики страны на мировой арене.

### **Список использованных источников**

1. Предприятия пищевой промышленности Беларуси в 2010 году увеличили производство на девять с половиной процентов // Интернет портал [Электронный ресурс] – 2010. – Режим доступа: <http://www.open.by/economics/45245>. – Дата доступа: 16.02.11.

2. Ждановская Н.В. Проблемы и направления развития мясной промышленности Республики Беларусь / Н.В. Ждановская // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2010. – №1. – С.44-54.

3. Русинович А., Расторгуев П. Проблемы и направления совершенствования организации ветеринарного обслуживания в Беларуси / А. Русинович, П. Расторгуев // Аграрная экономика.– 2011.- №1. – С. 43 – 49.

4. Конога П. Российские переработчики мяса отбирают работу у белорусских коллег / П. Конога // Экономика и бизнес [Электронный ресурс] – 2010. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/164276.html> – Дата доступа: 20.11.2010.

5. Белорусской экономике нужны «национальные чемпионы // Белорусский портал ТУТ.ВУ [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://news.tut.by/149090.html> – Дата доступа: 30.10.2009.

6. Гайдуков А. Предпосылки формирования кооперативно-интегрированных структур в аграрном секторе / А. Гайдуков // Аграрная экономика. – 2010. – №12. – С.20 – 23.