

§ 1.3. Рекомендации по диверсификации производства предприятий перерабатывающей промышленности АПК

Производство и переработка сельскохозяйственного сырья, сбыт конечной продукции – взаимосвязанные звенья АПК. Вместе с тем в настоящий момент достаточно сложно провести четкую грань между вышеуказанными сегментами вследствие высокой интеграции и консолидации деятельности во всех сферах АПК. Например, предприятия перерабатывающей промышленности достаточно часто глубоко интегрированы с предыдущим и последующими звеньями цепочки. И наоборот, крупные многонациональные предприятия, поставляющие семенной материал, корма и удобрения, характеризуются высокой степенью диверсификации и специализации. В данной связи неслучайным условием повышения их эффективности в условиях рыночной экономики становятся обоюдовыгодные взаимоотношения. Исходными величинами при технологической увязке деятельности всех звеньев являются объем и качество сырья, обеспечивающие работу перерабатывающим предприятиям при полной загрузке производственных мощностей для получения высококачественной продукции, а также продукции с высокой добавленной стоимостью (далее – ДС) (премиум, экстра-класса).

Перерабатывающая промышленность является основным связующим звеном между производителями сельскохозяйственной продукции и потребителями, и включает процессы переработки, транспортировки, маркетинга, реализации и др. Невзирая на положительную динамику производственных показателей (рост производства в 1,5 раза в периоде 2011–2015 гг.) объем созданной (предприятия системы Минсельхозпрода) ДС и величина чистой прибыли в сопоставимом исчислении значительно не изменились с 2011 г. (1,4 и 0,5 млрд долл. США соответственно). При этом значительно сократился совокупный объем чистых активов организаций (в 2 раза до 2 млрд долл. США), что свидетельствует о росте долговых обязательств предприятий, а устойчивые показатели платежеспособности на протяжении всего анализируемого периода (5 лет) выявлены только у 10 % предприятий.

Оценка показателей экономической эффективности (с учетом альтернативных вариантов вложения средств) свидетельствуют об устойчивом росте отрицательных величин (с –190 млн в 2011 г. до –420 млн в 2015 г.), что говорит о значительном снижении инвестиционной привлекательности отраслей пищевой промышленности.

Диверсификацию направлений конкурентного функционирования пищевой промышленности Беларуси нами предложено осуществлять на основе методологии SWOT-анализа по критериям выявления приоритетов государственной политики развития отраслей экономики, применяемые Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В соответствии с методологией исследований на первом этапе обобщены основные факторы конкурентного функционирования пищевой промышленности, оказывающие существенное влияние на ее развитие. Это позволило выделить следующие ключевые блоки: совершенствование действующего механизма (эффективность), взаимодействие с торговлей (фирменная торговля), обеспеченность населения продовольствием (регулирование рынка), рост капитализации, сокращение барьеров бизнеса (инвестиции и инновации), поддержка экспорта технологий и продуктов, создание рыночных цепочек снабжения (взаимодействие), стимулирование образования новой отрасли здорового питания (рис. 1.3.1).

Для каждого из предложенных приоритетов выработаны конкретные меры и рекомендации (табл. 1.3.1).

Важнейшее преимущество предложенного нами подхода – в возможности диверсификации производственной деятельности и выделения приоритетных направлений устойчивого конкурентного функционирования пищевой промышленности, что позволяет, во-первых, определить стратегические приоритеты отрасли на текущем этапе ее развития с точки зрения оценки рыночного потенциала, совершенствования процессов; во-вторых, правильно выбрать ключевые цели и сформировать меры по их достижению.

Установлено, что из всего числа выявленных нами мер большинство характеризует цели усиления конкурентоспособности. В числе приоритетных задач установлены следующие ключевые: регулирование рынка, повышение эффективности, увеличение капитализации, формирование эффективной цепочки снабжения, кооперация с торговлей, увеличение доходов от экспорта, рост инвестиций и инноваций, создание условий для формирования новой отрасли технологий и продуктов здорового питания.

Выполненная нами оценка потенциала реализации важнейших целей и направлений конкурентного функционирования пищевой промышленности до 2020 г. показала, что наибольшее влияние на общий уровень развития имеют меры по повышению эффективности взаимодействия с торговлей, снижения барьеров инвестиционно-инновационной деятельности и увеличение капитализации перерабатывающих предприятий АПК. Наиболее быстрыми с точки зрения реализации являются мероприятия по повышению текущей эффективности и кооперация с розничной торговлей (наименьший уровень затрат). При этом долгосрочная выгода выявлена от реализации усилий по стимулированию экспорта, совершенствованию организационно-экономического механизма взаимодействия производителей сырья и перерабатывающих организаций, а также формированию благоприятных условий роста новой отрасли технологий и продуктов.

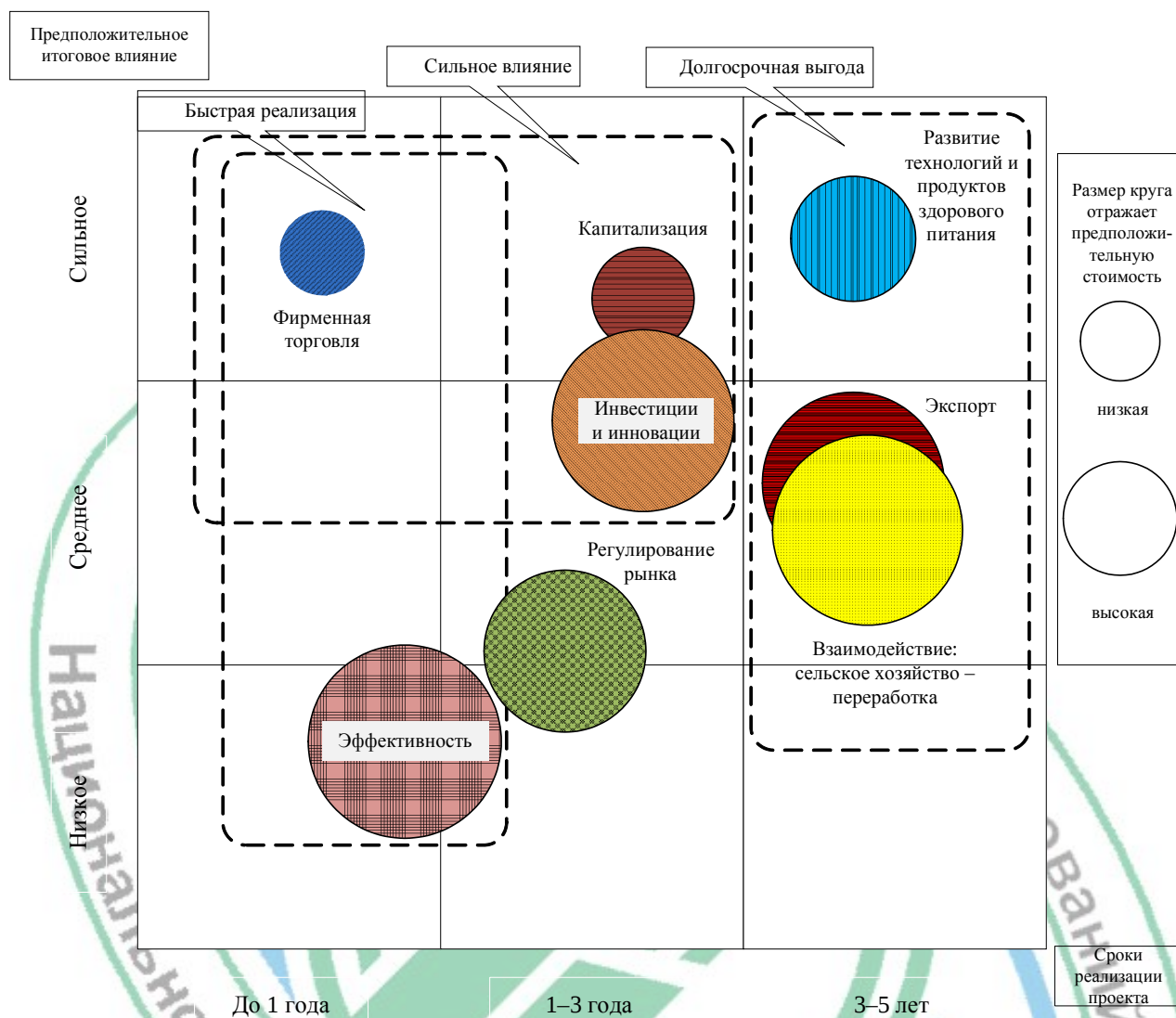


Рис. 1.3.1. Определение приоритетов пищевой промышленности Республики Беларусь

Переход к рыночным условиям хозяйствования требует применения соответствующих методов диверсификации деятельности перерабатывающих предприятий, практическая реализация которых рассмотрена нами на примере организаций по производству и прядению льняного волокна. Рынок предполагает использование субъектами хозяйствования принципиально новых, экономически обоснованных взаимоотношений с государством и другими организациями. В соответствии с этим подходом повышение эффективности указанных предприятий основывается на совершенствовании существующего организационно-экономического механизма взаимодействия субъектов хозяйствования, суть которого заключается в последовательности решений совершенствования организационной структуры, управления, трудовых отношений, а также финансовой и технологической деятельности предприятий, направленной на повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции.

Организационно-экономический механизм реструктуризации субъектов хозяйствования на основе диверсификации производства предусматривает пять этапов преобразовательного процесса (выделение, преобразование,

поглощение в форме присоединения, создание (учреждение) предприятий частных форм собственности).

Совершенствование организационно-правовых форм диверсификации организаций предложено осуществлять на основе следующего:

1. Изменение структуры предприятий на основе диверсификации производства по видам и этапам процесса преобразования, суть которой состоит в образовании перспективных форм хозяйствования на определенных стадиях технологической цепи для повышения эффективности производства конечного продукта.

2. Установление перспективных форм хозяйствования по стадиям производства включает алгоритм основных форм пошаговой реструктуризации субъектов хозяйствования и ранжирование уровней с целью перехода на более высокую стадию развития.

3. Создание на базе имущественного комплекса открытого акционерного общества частных унитарных предприятий позволит изменить правовые условия хозяйствования и производственно-экономические отношения, повысить эффективность деятельности организаций и предприятий за счет оптимизации производства, концентрации производственных ресурсов, снижения

Таблица 1.3.1. Ключевые направления диверсификации развития отраслей пищевой промышленности

Направление (мера)	Описание	Ожидаемый результат
Поддержка доходов производителей	Выработка критериев и мер рыночного стимулирования роста производства (переработки) в низкодоходных отраслях пищевой промышленности и сельского хозяйства	Усиление национальной продовольственной конкурентоспособности (РЕГУЛИРОВАНИЕ)
Моделирование и снижение влияния рисков	Подготовка и регулярный пересмотр потенциального кризисного плана действий в случае наступления критических, неконтролируемых угроз. Например, значительное снижение цен, спроса, платежеспособности (в том числе включение в долгосрочную стратегию (программу) развития отрасли системы индикаторов по выявлению угроз развития и мер по их преодолению с соответствующим бюджетом)	
Страхование рисков	Выработка и реализация нормативно-правовой базы для создания механизмов страхования от внешних, неконтролируемых факторов (погодные, макроэкономические и др.)	
Поддержка спроса	Разработка программ финансовой адресной поддержки малообеспеченных групп населения, детей, молодежи и других категорий на цели питания	
Выравнивание условий конкуренции	Разработка рекомендаций и отраслевой стратегии маркетинга и сегментирования внутреннего рынка для резидентов производителей продовольствия с целью повышения эффективности и согласованности противодействия зарубежным транснациональным корпорациям, с мощными системами продвижения и маркетинговыми бюджетами	Рост диверсификации и специализации производства и сбыта (ЭФФЕКТИВНОСТЬ)
Увеличение производства и переработки продукции растениеводства	Реализация мер стимулирования отраслей переработки растениеводческой продукции (в том числе как ключевой критерий для льгот инвесторам, в стартапах и других направлениях, где возможен конкурсный отбор проектов)	
Оптимизация ассортимента	Разработка и внедрение динамичной модели прогнозирования спроса и, соответственно, ассортимента, максимизирующего доход (добавленную стоимость, прибыль)	
Снижение затрат на продвижение и сбыт	Формирование общих каналов реализации конечной продукции, единых цепочек снабжения поставок сырья и материалов на внутреннем (объединение фирменных магазинов в единую торговую сеть с выработкой справедливых норм и правил взаимодействия, создание коллективных закупочных центров и информационных систем (тендерные площадки) по ключевым направлениям поставок с целью снижения затрат за счет более крупных заказов и тендерных торгов) и внешнем (разработка механизма совместного непротиворечивого использования экспортных каналов реализации продукции) рынках	
Рост добавленной стоимости	Оптимизация использования мощностей на востребованные рынком виды продукции с наибольшим уровнем добавленной стоимости и сокращение объемов в низкодоходных и убыточных производствах, в том числе оптимизация поставок сырья необходимых параметров качества с установлением соответствующих надбавок к закупочным ценам (например, молока для производства сыра)	Рост капитализации компаний (КАПИТАЛИЗАЦИЯ)
Увеличение мотивации руководящих кадров	Разработка и внедрение прозрачной и понятной системы рыночных показателей оценки деятельности менеджмента перерабатывающих предприятий (уровень капитализации, возможность приобретения акций, расширение возможностей крупных акционеров в управлении компанией) при снижении административных рычагов давления	
Продвижение и пропаганда отечественных продуктов питания и их производителей	Разработка специализированной программы формирования благоприятного имиджа (фона) белорусских продуктов питания на внутреннем и зарубежных рынках, противодействие недобросовестной информации и фактам фальсификации (публикация опровержений, имиджевая реклама, судебные иски), в том числе позиционирование высокой доли государственной собственности в отрасли как гарантии стабильного качества продуктов питания. В рамках общей стратегии формирования имиджа выработка согласованных с производителями единых параметров рекламы и продвижения на внешних рынках (например, «Сделано в Беларуси»)	
Привлечение квалифицированных кадров	Разработка и реализация стимулов для привлечения высококвалифицированных специалистов, руководителей и управляющих компаний, в том числе иностранных, по критериям прошлой (доказанной) эффективности и потенциалу реализации целей бизнеса с установлением критериев предоставления прав на приобретение акций компаний	
Совершенствование учетной политики	Реализация мер по широкому задействию нематериальных активов и их более полному учету в стоимости капитала предприятий в соответствии с критериями инвестиционной привлекательности предприятий отрасли	

Направление (мера)	Описание	Ожидаемый результат
Рост ДС в цепочке стоимости	Расширение действия механизмов контрактации с установлением закупочных цен (надбавки, премии, бонусы) в зависимости от целевых параметров качества сырья	Формирование рыночного механизма организационно-экономических отношений с поставщиками сельскохозяйственного сырья (ЦЕПОЧКА СНАБЖЕНИЯ)
Стабилизация качества и объемов поставок сырья	Разработка, реализация и финансирование (на конкурсной основе) проектов по созданию перерабатывающими предприятиями специализированных программ поддержки (например, гарантии по кредитам), консалтинга и контроля производства сырья в предприятиях сырьевой зоны	
Стабилизация качества	Создание в стране независимой аккредитованной международной лаборатории по оценке качества продуктов питания	
Формирование рыночных цепочек снабжения	Поступательное формирование в стране рыночных (на основе торгов либо долгосрочных отношений с учетом достижения целевых параметров объема и качества) механизмов формирования стабильных цепочек снабжения	
Производство под маркой заказчика	Выработка рекомендаций по взаимодействию с торговыми сетями в производстве продукции под их торговые марки, потребности и запросы	Кооперация с торговлей (ФИРМЕННАЯ ТОРГОВЛЯ)
Стандартизация требований торговли	Формирование единого свода правил и требований крупных потребителей продуктов питания (торговые сети, гипер-, супермаркеты и др.) и четкой последовательности мер по приведению системы сбыта перерабатывающего предприятия требованиям современным товаропроводящим сетям	
Стимулирование экспорта	Разработка мер и стратегии поддержки экспортной деятельности, в том числе преодоление торговых барьеров реализации продукции предприятий пищевой промышленности, ориентированных в первую очередь на рост продаж продовольствия глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью	
Выход на новые рынки	Разработка специализированных мер поддержки стратегий проникновения на новые рынки (стратегия проникновения), что позволит в дальнейшем применить сформированные каналы и опыт другими производителями из Беларуси	
Использование колебаний курсов валют	Разработка узкой стратегии входа на новые рынки, расширения присутствия на существующем, за счет предоставления дополнительных скидок в цели поставок при снижении курса отечественной валюты	Увеличение доходов от экспорта (ЭКСПОРТ)
Поиск и привлечение партнеров за рубежом	Разработка рекомендаций по стратегическому взаимодействию (поддержке) отечественной перерабатывающей отрасли и товаропроводящих сетей с бизнес-партнерами в зарубежных странах-импортерах (совместные предприятия, стратегические альянсы, программы обучения зарубежных специалистов и др.), в том числе привлечение средств специализированных зарубежных компаний-производителей, поставщиков, посредников, реализующих продовольствие на их внутренних рынках в капитал белорусских компаний-экспортеров продовольствия и соответственно получения части доходов (например, выплаты по акциям)	
Согласованный выход на зарубежные рынки	Разработка типовых страновых (для каждого потенциального рынка) мер формирования конкурентных преимуществ (например, для рынка Польши, Молдовы, Казахстана, Китая), которые могут быть использованы всеми предприятиями-экспортерами. Цель – достижение положительных экспортных результатов для экспортеров белорусского продовольствия	
Создание общедоступной базы	Создание единой и динамично обновляемой базы данных по перспективным и высокодоходным рынкам и новым видам продукции пищевой промышленности, тенденциям рынка, запросам потребителей, инновационным продуктам и др.	
Прогнозирование спроса	Проведение регулярных маркетинговых исследований по предпочтениям потребителей пищевой продукции	Рост инвестиций и инноваций за счет сокращения информационных, административных и других барьеров конкурентного функционирования (ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ)
Форсайт	Постоянный мониторинг современных тенденций и применение техники технологического предвидения (форсайт) на управлений и возможностей развития пищевой промышленности	
Повышение квалификации	Реализация специализированных программ повышения квалификации в маркетинге, управлении, логистике и др., в том числе в части создания каналов товародвижения, технологий продвижения, а также проведения маркетингового анализа на зарубежных рынках	
Бенчмаркинг	Разработка системы постоянного сбора, обмена и обобщения информации об ожиданиях специалистов предприятий пищевой промышленности относительно глобальных тенденций развития (анкетирование, опрос), условий бизнеса, структур предпочтений потребителей (внешних и внутренних)	
Оценка барьеров входа	Выявление степени и значимости барьеров входа в том числе для иностранных инвесторов в отраслях пищевой промышленности, их градация и оценка по уровню затрат на преодоление с выработкой мер по их снижению в первую очередь в сегменте высококачественного продовольствия с высокой добавленной стоимостью	

Окончание таблицы 1.3.1

Направление (мера)	Описание	Ожидаемый результат
Задействование (реализация) неиспользуемых мощностей	Создание общереспубликанской базы данных по объему и структуре неиспользуемых, законсервированных видов техники и оборудования (мощности), убыточных компаний для поиска потенциальных, в том числе иностранных заказчиков, инвесторов, покупателей как самого оборудования, так и производимой на нем продукции с указанием данных о затратах производства и остаточной стоимости для продажи (производство продукции под известными брендами, в том числе для розничной торговли)	Рост инвестиций и инноваций за счет сокращения информационных, административных и других барьеров конкурентного функционирования (ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ)
Расширение инновационных разработок в производстве	Разработка специализированных программ научных исследований и поиск инноваций в производственно-хозяйственной деятельности непосредственно работниками предприятий-производителей (на основе грантов из единого инновационного фонда). Цель – дать возможность новаторам на производстве запатентовать, а также внедрить и получить конкретный доход от найденных усовершенствований производств, в том числе за счет распространения эффективных инноваций в отрасли (диффузия инноваций)	
Обмен опытом	Разработка специализированной программы и постоянно действующей площадки для обмена знаниями и передовым опытом (диффузия инноваций) между узкими специалистами (например, ресурсе в сети Интернет с соответствующим форумом)	
Стимулирование новых производств	Разработка комплекса мер по улучшению условий организации бизнеса в переработке сельскохозяйственной продукции: упрощение процедур создания новых производств, получения разрешений, ретрастаций, защиты инвесторов и др.	
Привлечение прямых иностранных инвестиций	Разработка стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций и передовых зарубежных технологий (акцент на производство высококачественных продуктов с высокой добавленной стоимостью)	
Защита конкуренции	Разработка комплекса реальных мер по защите конкуренции и противодействию фактам недобросовестного поведения и регионального протекционизма «местечковости»	Создание условий и стимулирование производства продуктов здорового питания (НОВАЯ ОТРАСЛЬ технологий и продуктов здорового питания)
Информирование инвесторов	Постоянное информирование (Интернет, СМИ, специальные ресурсы) потенциальных участников рынка (инвесторы, предприниматели) об улучшении конкретных (ослабление ценового регулирования) условий в аграрном бизнесе и его преимуществах (наличие потенциальных рынков, рост спроса, льготные кредиты и т. д.)	
Конкурентный анализ	Разработка специализированной программы постоянного изучения импортных продуктов питания и отношения к ним потребителей с целью выявления новых, перспективных для производства в стране видов продукции;	
Стимулирование продаж	Разработка и реализация мер стимулирования продаж отечественной продукции высокого и премиум качества в доходных сегментах рынка здорового питания	
Пропаганда здорового питания	Реализация коммуникационной стратегии пропаганды здорового питания (комплексных программ информирования населения о преимуществах более качественных продуктов)	
Создание белорусского бренда «Здоровый выбор»	Создание в стране собственного бренда здорового питания, в том числе научно обоснованное объяснение недостатков импортного и несбалансированного питания с акцентом на увеличение доли высококачественной (полезной) растительной продукции	Создание условий и стимулирование производства продуктов здорового питания (НОВАЯ ОТРАСЛЬ технологий и продуктов здорового питания)
Фирменная торговля	Создание собственной национальной фирменной торговой-сбытовой сети продуктов здорового питания	
Рекомендации производителям	Выработка рекомендаций производителям продуктов здорового питания относительно способов и методов изменения состава, структуры производства и т. д., для производства продуктов здорового питания	
Финансовая поддержка	Создание специализированной государственной программы, предоставляющей льготы и преференции для производителей продуктов здорового питания	
Стабилизация качества	Разработка стандартов качества продуктов здорового питания и их регулярный мониторинг	
Аутентичность продуктов	Пропаганда преимуществ сертификации продукции по ее происхождению	Создание условий и стимулирование производства продуктов здорового питания (НОВАЯ ОТРАСЛЬ технологий и продуктов здорового питания)
Поиск и реализация стартапов	Создание специализированной структуры (центр, парк) по поддержке инновационных стартапов (в том числе нерезидентов, ориентированных на последующий экспорт в свои страны) в отрасли сельского хозяйства и пищевой промышленности с ориентацией на здоровое (безопасное) высококачественное питание (маркетинг, кредиты, оборудование, консалтинг)	
Пропаганда отрасли для инвесторов и предпринимателей	Реализация коммуникационной (рекламной) кампании по информированию (пропаганде) потенциальных возможностей для предпринимателей (производителей новых видов продовольствия, новых услуг, поставщиков новых компонентов и др.) в организации домашнего бизнеса в сфере производства продуктов здорового питания	

производственно-финансовых затрат и повышения мотивации труда.

Нами разработаны модели создания трех специализированных компаний (Белинтертекс, Белорусский льномаслоэкстракт, Белмашкомполит) в льняном подкомплексе, ориентированных на потребительский спрос различных сегментов рынка. Концептуальные модели обоснованы под специфику роста потребительского спроса в текстильных изделиях, масложировой продукции, в строительных и отделочных материалах.

Экономическая эффективность предлагаемых моделей компании определяется количеством задействованных блоков/подсистем и количеством диверсификации процесса производства в каждом блоке.

Первая модель – компания «Белинтертекс» включает в состав следующие организации и предприятия (рис. 1.3.2):

- головное предприятие – РУПТП «Оршанский льнокомбинат»;
- иностранное предприятие (фирма);
- дочерние структуры предприятия по выращиванию и первичной переработке льна (льносеющие хозяйства, льнозаводы и льносемастанции Витебской области);
- предприятия легкой промышленности по производству готовых изделий.

В модели предложено объединить пять этапов технологической цепи (производство льнотресты, первичная

переработка льна, выработка льняной пряжи и выпуск тканей, производство готовых изделий, фирменная торговля) при средней рентабельности предприятий и организаций на каждом этапе в пределах до 10 %, индекс расчетной экономической эффективности составляет 1,24. Это означает, что прибыль компании увеличится на 24 % (определяется по формуле расчетной экономической эффективности):

$$E = \frac{(1+k)^5}{1+2k} = \frac{(1+0,1)^5}{1+2 \times 0,1} = 1,24. \quad (1.3.1)$$

Перевооружение и модернизация производства позволят получать бытовые ткани с повышенными потребительскими свойствами в 1,53 раза больше по сравнению с 2014 г. Общий объем производства бытовых тканей, вырабатываемых с использованием новых технологий и нового оборудования, составит 80 %.

Вторая модель – компания «Белорусский льномаслоэкстракт» по производству масложировой продукции (ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод», РУП «Институт льна», ОАО «Минский маргариновый завод», ОАО «Лакокраска», г. Лида, льносемастанции, сельскохозяйственные организации Брестской и Гомельской областей, четыре районных предприятия РО «Бел-агросервис», товаропроводящая сеть) (рис. 1.3.3).

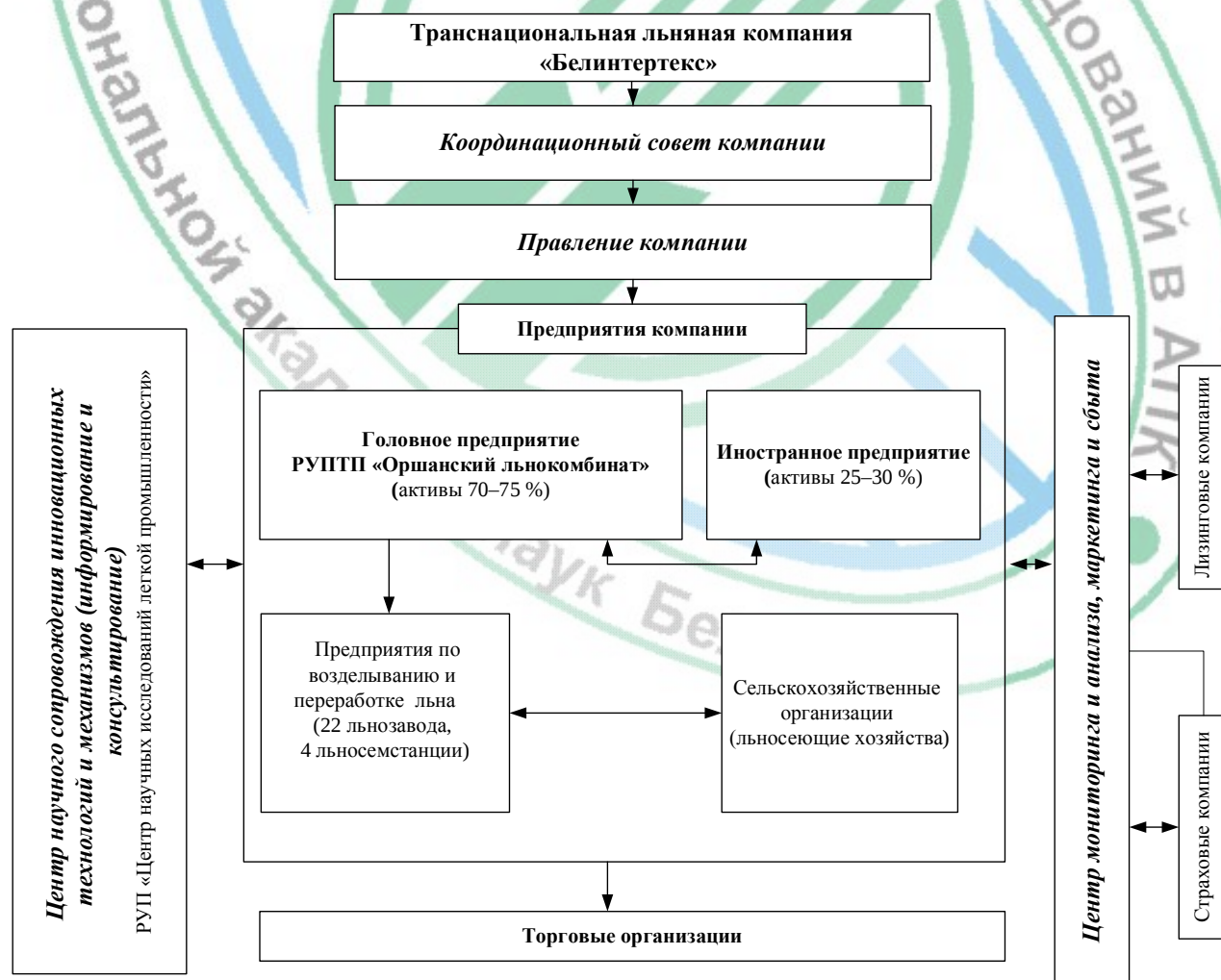


Рис. 1.3.2. Модель транснациональной льняной компании «Белинтертекс»

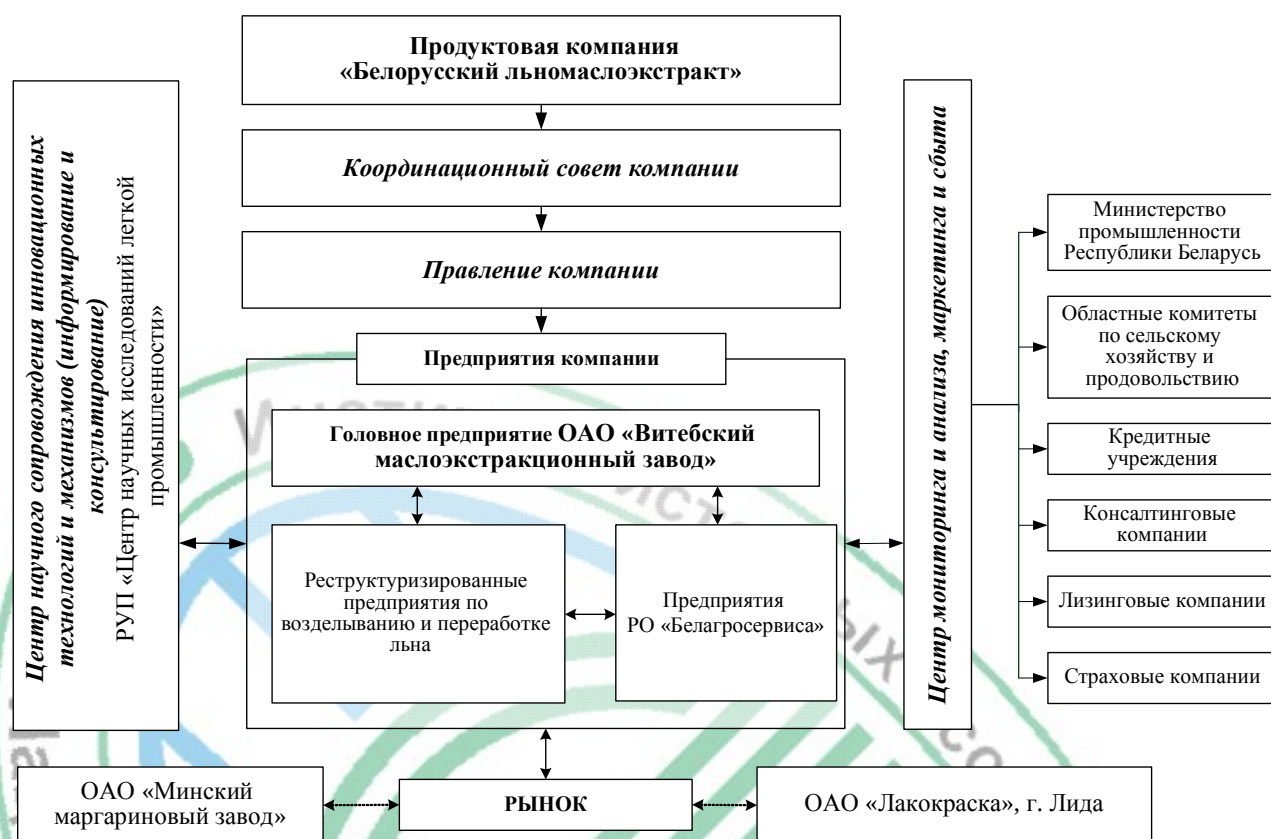


Рис. 1.3.3. Модель компании «Белорусский льномаслоэкстракт» по производству масложировой продукции из льна

При средней рентабельности предприятий и организаций на каждом этапе в пределах 15 % индекс расчетной экономической эффективности составляет 1,35. Это означает, что чистая прибыль компании увеличится на 35 %.

Третья модель – компания «Белмашкомпозит» по производству изделий из композиционных материалов, по производству нетканых изделий и строительных материалов (головное предприятие – ООО «Осиповичский завод автомобильных агрегатов», РУП «Могилевская ОСХОС НАН Беларуси», четыре льнозавода, четыре районных предприятия ПО «Белагросервис», товаропроводящая сеть) (рис. 1.3.4).

При средней рентабельности предприятий и организаций на каждом этапе в пределах 10 % индекс расчетной экономической эффективности составляет 1,30. Это означает, что чистая прибыль компании увеличится на 30 %.

В качестве стратегического направления совершенствования производства предприятий данной модели принята стратегия минимальных затрат на основе использования непрямого льноволокна, согласно которой в сельскохозяйственных организациях диверсификация производства направлена на освоение технологии возделывания и переработки льна без получения короткого льноволокна путем упрощения уборки культуры и первичной обработки сырья.

В основу технологии положено применение прямой комбайновой уборки методом скашивания льна и обмола семян. Вместо традиционного чесального оборудования применяется аэроформирующее, производящее

термофиксацию холстов. Это позволит снизить затраты на гектар уборочной площади на 15–20 % по сравнению с традиционной технологией.

Предлагаемые модели компаний представляют сообщество предприятий, тесно связанных между собой, способствующих росту конкурентоспособности друг друга. В данных моделях потребительский спрос определяет новые подходы в технологии возделывания и переработки льна, выполняющие роль точек роста по всей технологической цепи производства конечной продукции, способствует росту эффективности производства как сельскохозяйственных организаций, так и промышленных предприятий, входящих в компанию.

Исследования показывают, что преобразования в предприятиях по производству и прядению льняного волокна на основе диверсификации производства и агропромышленной интеграции позволяет не только ликвидировать убыточность переработки льна, но и значительно повысить эффективность производственного потенциала и инвестиционного капитала.

Диверсификация производства предприятий под конкретный потребительский спрос позволяет оптимизировать объемы выпуска валовой продукции на стадиях технологической цепи, уменьшить совокупные материальные издержки, повысить производительность труда.

Результаты многовариантных прогнозных расчетов по имитационной динамической модели показывают, что среднесрочная цель развивающей реструктуризации – направление инвестиций в развитие новых уровней цепи технологического партнерства не только в легкой

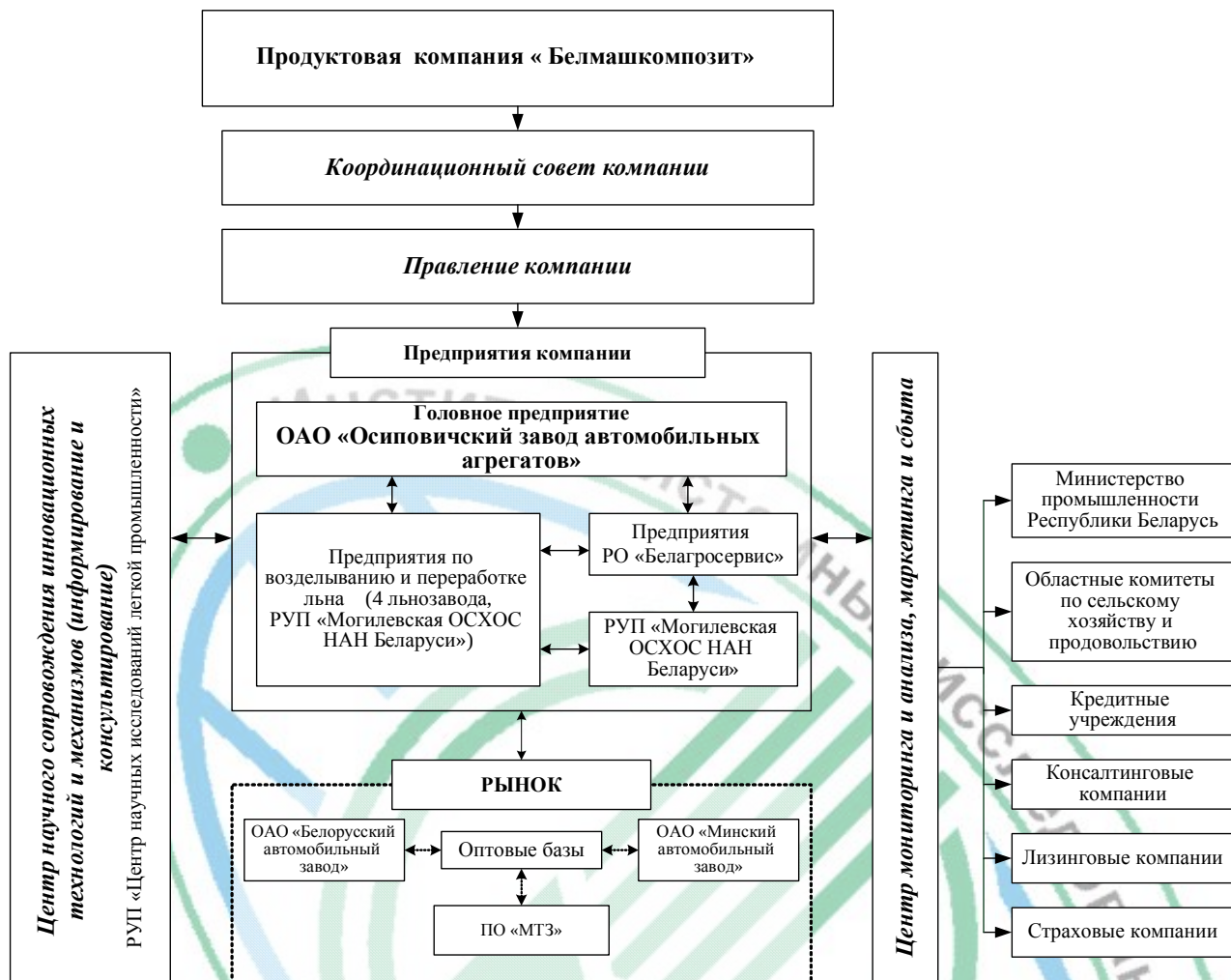


Рис. 1.3.4. Модель компании «Белмашкомполит» по производству и использованию композиционных материалов

промышленности, но и в машиностроении, производстве композиционных материалов. Это целесообразно как с точки зрения удовлетворения спроса населения, так и с точки зрения достижения внешнеэкономической сбалансированности и снижения стоимости промежуточного продукта.

Взаимодействие предприятий перерабатывающей промышленности и поставщиков сырья представляет собой взаимосвязанную систему экономических отношений в рамках продовольственной цепи, которая выражена совокупностью звеньев, создающих стоимость конечного продукта на разных промежуточных этапах его движения. Установлено, что методология анализа структуры стоимости, как правило, предполагает оценку как норм ресурсоемкости и производственных затрат, складывающихся на разных этапах движения продукта, так и цен на каждой стадии производства. Общепризнанным показателем оценки стоимости в продуктовой цепи в целях оптимизации является добавленная стоимость, расчет которой в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с Методическими рекомендациями, утвержденными Министерством экономики Республики Беларусь от 31 мая 2012 г. № 48/71: «отражает объем произведенной продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки, материальных затрат без учета

платы за природные ресурсы и прочих затрат (арендная плата, представительские расходы и услуг других организаций)» [1].

Анализ ДС позволяет разложить ее структуру в разрезе участников создания и выявить реальный вклад видов деятельности в конечном продукте, уровень использования ресурсов и экономический интерес участников продовольственной цепи, определяемый ростом доли стоимости, минимизировать потери при движении продукции.

Параметры оптимизации взаимоотношений в отраслевой цепи представлены на примере мясопродуктового подкомплекса.

Исследования позволили выявить следующие закономерности формирования стоимости в отрасли по переработке и консервированию мяса (три основные модели):

1. *Полный цикл производства и реализации продукции в отдельном предприятии либо интегрированном объединении.* Например, сельскохозяйственное предприятие, специализирующееся на переработке, осуществляет основные процессы выращивания животных, первичную и глубокую переработку мяса, реализацию продукции через сеть магазинов.

2. *Исключение отдельных непрофильных процессов (модель оптимизации видов деятельности).* Позволяет

сконцентрировать усилия и ресурсы только на эффективных процессах (например, сельхозпроизводители + переработка; переработка + фирменная торговля), по которым накоплены значительные компетенции.

3. *Разделение основных процессов между специализированными участниками (модель масштаба).* Сельскохозяйственные предприятия осуществляют выращивание животных, мясоперерабатывающие предприятия – переработку (первичную, глубокую), специализированные сети дистрибуции – реализацию конечной продукции, что позволяет достичь эффекта масштаба.

Анализ структуры взаимодействия проведен на примере отдельной территории под условным названием «кластер взаимодействия», в котором показаны возможные варианты формирования добавленной стоимости. Рассмотрены три административных района в двух областях республики: Оршанский район Витебской области, Могилевский и Шкловский районы Могилевской области.

«Кластер взаимодействия» включает 12 сельскохозяйственных предприятий с разным уровнем кооперации и специализации, 2 перерабатывающих предприятия, сеть дистрибуции (табл. 1.3.2).

В ходе анализа цепочки ДС выбранных предприятий нами выявлены следующие ключевые моменты:

1. Отрицательная сумма добавленной стоимости при выращивании КРС молочного направления в большинстве предприятий. В отдельных случаях сумма материальных затрат превышает стоимость произведенной продукции в отпускных ценах. Данная ситуация может быть обусловлена:

- некорректным распределением затрат в себестоимости выпущенной продукции (молоко цельное, прирост живой массы);

- значительным превышением темпов роста производительности труда над темпами роста объемов производства;

- низкой отпускной стоимостью единицы (тонны) выращенной живой массы КРС (8–20 млн руб.) по сравнению с высокой себестоимостью (20–35 млн руб.).

При этом установлено, что при выращивании КРС молочного направления наибольшая сумма затрат приходится на заработную плату с отчислениями 44,1 %, что свидетельствует о высоком уровне трудоемкости указанных процессов производства. Вместе с тем при выращивании КРС мясного направления доля затрат на заработную плату значительно меньше и составляет 24,8 %, что указывает на значимые отличия трудоемкости в различных сегментах животноводства.

2. В свиноводстве доля добавленной стоимости в объеме произведенной продукции составляет 22,4 %, из них наибольший объем приходится на прибыль 10,1 % и на заработную плату с отчислениями 9,3 % (от ДС). Низкая доля амортизационных отчислений (2,9 %) свидетельствует о слабой механизации труда.

3. В птицеводстве доля добавленной стоимости в объеме произведенной продукции составляет 12,5 %.

4. В связи с тем, что анализируемые сельскохозяйственные предприятия не способны обеспечить полную загрузку производственных мощностей перерабатывающих предприятий: ОАО «Оршанский мясоконсервный

комбинат» и ОАО «Могилевский мясокомбинат», расчет уровня добавленной стоимости в продовольственной цепи в разрезе участников выполнен в соответствии со средней структурой переработанной продукции двух мясокомбинатов в 2014 г. (табл. 1.3.3).

Анализ особенностей создания ДС сетями дистрибуции показал, что ее сумма в большей степени зависит от ассортимента продукции. В соответствии с этим оценка выполнена отдельно по каналам реализации предприятий перерабатывающей промышленности (позволяет учесть структуру реализации).

Установлено что при переработке КРС наибольшую добавленную стоимость создают мясоперерабатывающие предприятия, что в первую очередь связано с широким ассортиментом выпускаемой продукции. Так, ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» создает большую часть ДС при производстве мясоконсервной продукции, а ОАО «Могилевский мясокомбинат» – широкой линейкой колбасных изделий. Вместе с этим ряд сельскохозяйственных организаций наращивают объем производства (выручку) за счет переработки сырья, однако недостаточная ее глубина приводит к снижению ДС выпускаемой продукции. Следует отметить, что ОАО «Александровское» и ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный» характеризуются низкой глубиной технологических процессов, что подтверждает небольшая величина созданной ими добавленной стоимости. Оценка потенциала диверсификации в разрезе кластера взаимодействия показала, что существующая система формирования стоимости может быть значительно оптимизирована с точки зрения перераспределения потоков производства и переработки мясного сырья в наиболее эффективные каналы (табл. 1.3.4).

Это позволит, например, ЗАО «Агрокомбинат «Заря» увеличить объем ДС более чем в 2 раза – с 41 до 101 млн руб. Для этих целей разработана модель повышения эффективности цепочки снабжения, побуждающая перерабатывающие предприятия к увеличению поддержки сельхозпроизводителей при переориентации финансовых потоков через формирование системы кредитных гарантий, стимулирующей, во-первых, поставки сырья целевого объема и качества с выплатой соответствующей надбавки (премии) к цене, а во-вторых, увеличение консалтинговой поддержки производства необходимого качества сырья на долгосрочной основе.

Предполагается, что эффективная система финансирования цепочки снабжения как форма контрактации позволит создать устойчивые связи в форме вертикальной координации действий, при которой техническая и консалтинговая поддержки будут на долгосрочной основе предоставляться сельхозпроизводителю перерабатывающим предприятием. При этом средства коммерческих банков предоставляются под гарантии перерабатывающих предприятий и органов государственного управления.

Развитие устойчивых механизмов финансирования, таких как система кредитных гарантий и финансирование цепочки снабжения, обеспечит сельскохозяйственным организациям доступ к финансовым ресурсам, что, в свою очередь, помимо прочих выше обозначенных

Таблица 1.3.2. Направления диверсификации цепочки стоимости в региональном кластере взаимодействия, млн руб.

Варианты цепочек создания добавленной стоимости в региональном кластере взаимодействия	ЭТАПЫ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ								Стоимость конечной продукции в отпусковых ценах	В том числе добавленная стоимость
	Первый этап (выращивание мяса-сырья)		Второй этап (переработка)		Третий этап (розничная торговля)					
	Организации-производители мясного сырья	Добавленная стоимость	Организация-переработчик мяса-сырья	Объем произведенной продукции	В том числе добавленная стоимость	Объем произведенной продукции (торговая надбавка)	В том числе добавленная стоимость			
1	ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	-13,6	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	275	79,6	24,8	23,8	299,8	89,8	
2			ОАО «Могилевский мясокомбинат»	171	33,5	15,4	14,8	186,4	34,7	
3			ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	174	7,7	20,9	20,1	194,9	14,2	
4			ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	164	26,2	18,0	17,3	182,0	29,9	
5			ОАО «Агрокомбинат «Восход»	166	9,8	13,3	12,8	179,3	9,0	
6			ОАО «Александрийское»	128	8,2	19,2	18,4	147,2	13,0	
7	ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	-2,4	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	275	79,6	24,8	23,8	299,8	101,0	
8			ОАО «Могилевский мясокомбинат»	171	33,5	15,4	14,8	186,4	45,9	
9			ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	174	7,7	20,9	20,1	194,9	25,4	
10			ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	164	26,2	18,0	17,3	182,0	41,1	
11			ОАО «Агрокомбинат «Восход»	166	9,8	13,3	12,8	179,3	20,2	
12			ОАО «Александрийское»	128	8,2	19,2	18,4	147,2	24,2	
13	ОАО «Агрокомбинат «Восход»	-67,4	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	275	79,6	24,8	23,8	299,8	36,0	
14			ОАО «Могилевский мясокомбинат»	171	33,5	15,4	14,8	186,4	-19,1	
15			ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	174	7,7	20,9	20,1	194,9	-39,6	
16			ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	164	26,2	18,0	17,3	182,0	-23,9	
17			ОАО «Агрокомбинат «Восход»	166	9,8	13,3	12,8	179,3	-44,8	
18			ОАО «Александрийское»	128	8,2	19,2	18,4	147,2	-40,8	
19	СПК «Польковичи»	102,6	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	275	79,6	24,8	23,8	299,8	0,8	
20			ОАО «Могилевский мясокомбинат»	171	33,5	15,4	14,8	186,4	-54,3	
21			ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	174	7,7	20,9	20,1	194,9	-74,8	
22			ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	164	26,2	18,0	17,3	182,0	-59,1	
23			ОАО «Агрокомбинат «Восход»	166	9,8	13,3	12,8	179,3	-80,0	
24			ОАО «Александрийское»	128	8,2	19,2	18,4	147,2	-76,0	
25	ОАО «Александрийское»	-23,3	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	275	79,6	24,8	23,8	299,8	80,1	
26			ОАО «Могилевский мясокомбинат»	171	33,5	15,4	14,8	186,4	25,0	
27			ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	174	7,7	20,9	20,1	194,9	4,5	
28			ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	164	26,2	18,0	17,3	182,0	20,2	
29			ОАО «Агрокомбинат «Восход»	166	9,8	13,3	12,8	179,3	-0,7	
30			ОАО «Александрийское»	128	8,2	19,2	18,4	147,2	3,3	

Примечания:

1. — в соответствии с основными видами экономической деятельности предприятия относятся к мясоперерабатывающим;
2. Добавленная стоимость в расчете на 71,6 млн руб. выращенной живой массы КРС и 28,4 млн руб. живой массы свиней.

Таблица 1.3.3. Расчетная структура переработанной мясной продукции животноводства
ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» и ОАО «Могилевский мясокомбинат», 2014 г.

Вид сырья	Стоимость используемого сырья для производства		Объем переработанного скота (птицы)		Выход мяса в натуре		Выход мяса, %	Цена 1 т полученного мяса-сырья после первичной переработки, млн руб.
	млн руб.	доля, %	т живого веса	доля, %	т	доля, %		
Свинина	206 896	28,4	12 265	27,9	7 999	36,0	0,65	25,9
Говядина	522 031	71,6	31 719	72,1	14 209	64,0	0,45	36,7
Итого	728 927	100,0	43 984	100,0	22 208	100,0	0,50	32,8

Таблица 1.3.4. Варианты взаимодействия и создания добавленной стоимости в рамках пищевой цепи по переработке и консервированию мяса, млн руб.

Производители		Переработка мяса						Реализация продукции через розничные магазины в разрезе перерабатывающих предприятий					
		ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	ОАО «Могилевский мясокомбинат»	ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	ОАО «Агрокомбинат «Восход»	ОАО «Александровское»	ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»	ОАО «Могилевский мясокомбинат»	ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	ОАО «Агрокомбинат «Восход»	ОАО «Александровское»
Выращивание животных	ОАО «Агрокомбинат «Юбилейный»	66,0	19,9	-5,9	12,6	-3,8	-5,4	98,4	43,3	25,7	40,4	16,6	27,4
	ЗАО «Агрокомбинат «Заря»	77,2	31,1	5,3	23,8	7,4	5,8	109,6	54,5	36,9	51,6	27,8	38,6
	ОАО «Агрокомбинат «Восход»	12,2	-33,9	-59,7	-41,2	-57,6	-59,2	44,6	-10,5	-28,1	-13,4	-37,2	-26,4
	СПК «Полыковичи»	-23,0	-69,1	-94,9	-76,4	-92,8	-94,4	9,4	-45,7	-63,3	-48,6	-72,4	-61,6
	ОАО «Александровское»	56,3	10,2	-15,6	2,9	-13,5	-15,1	88,7	33,6	16,0	30,7	6,9	17,7
	Объем производства	375,0	271,0	274,0	264,0	266,0	228,0	408,8	295,4	306,9	293,0	287,3	262,2

Примечание. – сумма созданной ДС при взаимодействии предприятий.

преимуществ будет способствовать успешному внедрению инновационных разработок, способствующих эффективному ведению финансово-хозяйственной деятельности предприятий АПК [2]. В целях практической реализации предложенных подходов нами разработана многоуровневая модель расчетов надбавок/скидок к цене на основе комплексной оценки качества сырья и готовой продукции в молочнопродуктовом подкомплексе (заполнение данных и расчеты выполняются в таблицах 1.3.5–1.3.7). Исходный уровень качества молочных продуктов определяется параметрами сырья – молока сырого, составляющего наибольший удельный вес в структуре затрат на производство молочной продукции. Это вызывает необходимость дополнительного рассмотрения имеющихся подходов к определению расхода сырья и нормативов выработки готовой продукции (полуфабрикатов) с учетом качества. Такой подход на основе баланса всех веществ, содержащихся в молоке, а не только жировой части, должен стать основой комплексной (интегральной) оценки молочной продукции на границах всех технологических этапов в разрезе показателей.

Таким образом, формула для расчета коэффициента качества (комплексной оценки) продукта (сырья)

(CQA) будет иметь следующий вид:

$$CQA = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{P_{i0}}, \quad (1.3.2)$$

где P_i – значение i -го показателя качества оцениваемой продукции;

P_{i0} – значение i -го базового показателя;

n – количество оцениваемых показателей качества.

Вместе с тем установлено, что применение данного подхода возможно при внедрении системы мотивирования поставок высококачественного сырья. Принцип основывается на установлении стоимости сырья с учетом надбавки (скидки) за качество, увеличивающей (уменьшающей) операционную прибыль. В результате при исходном уровне качества ниже запланированного коэффициент качества не может иметь дальнейший рост (см. табл. 1.3.5–1.3.7).

Данный подход отражает, каким образом механизм ценообразования позволяет учитывать и регулировать процесс управления качеством производимой продукции. При согласовании параметров сырья перерабатывающее предприятие может выступить гарантом по кредиту.

Таблица 1.3.5. Расчет надбавки к цене за качество (нулевой уровень)

Значение комплексного показателя (CQA)*	Уровень добавленной стоимости на 1 т перерабатываемого сырья	В том числе прирост/сокращение добавленной стоимости от увеличения/снижения качества**	Расчет надбавки/скидки	
			Вариант 1 (% от группы 3)	Вариант 2*** (% от группы 3 + бонус по итогам года)
1 группа	2 группа	3 группа	4 группа	5 группа
min уровень				
...				
базовый уровень				
...				
max уровень				

* Оценка делается по критериям оптимизации загрузки мощностей и продаж на рынке.

** При цене за 1 т сырья базового качества, CQA = 1.

*** При работе по варианту пересчета по итогам года. В данном случае сельхозпроизводитель принимает на себя часть рисков рыночной реализации. При этом фиксированная надбавка/скидка снижается, а бонус по итогам года увеличивается.

Таблица 1.3.6. Допуск сырья к закупке (первый уровень)

Показатели	Значение*				Соответствие, +/-
	min	max	точные	диапазон	
...					

* Заполняется соответствующий показатель столбца.

Таблица 1.3.7. Оценка комплексного показателя качества (второй уровень)

Показатели	Весовой параметр*	Значение		
		фактическое	базовое	взвешенного показателя**
Показатели качества				
...				
Дополнительные показатели				
Объем				
Соблюдение сроков поставки				
Итого				

* Определяется предприятием, исходя из качественных требований по конечному продукту.

** По органолептическим показателям качества требуется экспертная градация для определения их значений в исчисляемых величинах.

В мировой практике кредитные гарантии представляют собой обязательства организации-гаранта погасить задолженность перед кредитором в случае, если заемщик не может этого сделать по каким-либо причинам. При этом кредитор выплачивает комиссию за выдачу гарантий [3–6].

Аналогичная схема используется в Республике Беларусь в рамках мер по государственной поддержке молочного предпринимательства (Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255) [7]. Системы кредитных гарантий эффективно обеспечивают сельскохозяйственным организациям доступ к финансированию оборотного капитала или инвестициям, которое в противном случае не доступно ввиду невозможности предоставить обеспечение или отсутствия кредитной истории. Поручителями в данном случае могут выступать перерабатывающие предприятия, государственный бюджет, частные инвесторы или международные финансовые организации. В случае объявления дефолта по кредиту система гарантий предусматривает выплату кредитору суммы задолженности, по которой предоставлена гарантия (обычно от 50 до 80 %). Такая система позволяет полностью исключить накопление долговых обязательств за счет включения реальных рыночных механизмов кредитования и ответственности за

кредитные ресурсы. Очевидно, что создание системы гарантий требует выработки соответствующей нормативно-правовой базы государственной поддержки для обеспечения бесперебойного финансирования.

В период усиления нестабильности условий развития экономики особое место в комплексном управлении рисками должна занимать стратегия специализации и диверсификации в отраслях, на предприятиях. По итогам исследования предложена методика экспортной специализации и диверсификации предприятий пищевой промышленности на основе модифицированных индексов сравнительного преимущества и торгового баланса, что позволило оценить уровень диверсификации экспортоориентированных предприятий пищевой промышленности и выделить потенциальные группы продуктов (в разрезе предприятий), интенсивность продвижения которых целесообразно увеличивать на основе разработанного механизма (поэтапного алгоритма) повышения эффективности экспортной деятельности предприятий пищевой промышленности (рис. 1.3.5).

Выход на зарубежный рынок связан с серьезными капиталовложениями и, соответственно, с рисками, что требует тщательного анализа экономической ситуации в привлекательном регионе, которую предлагается

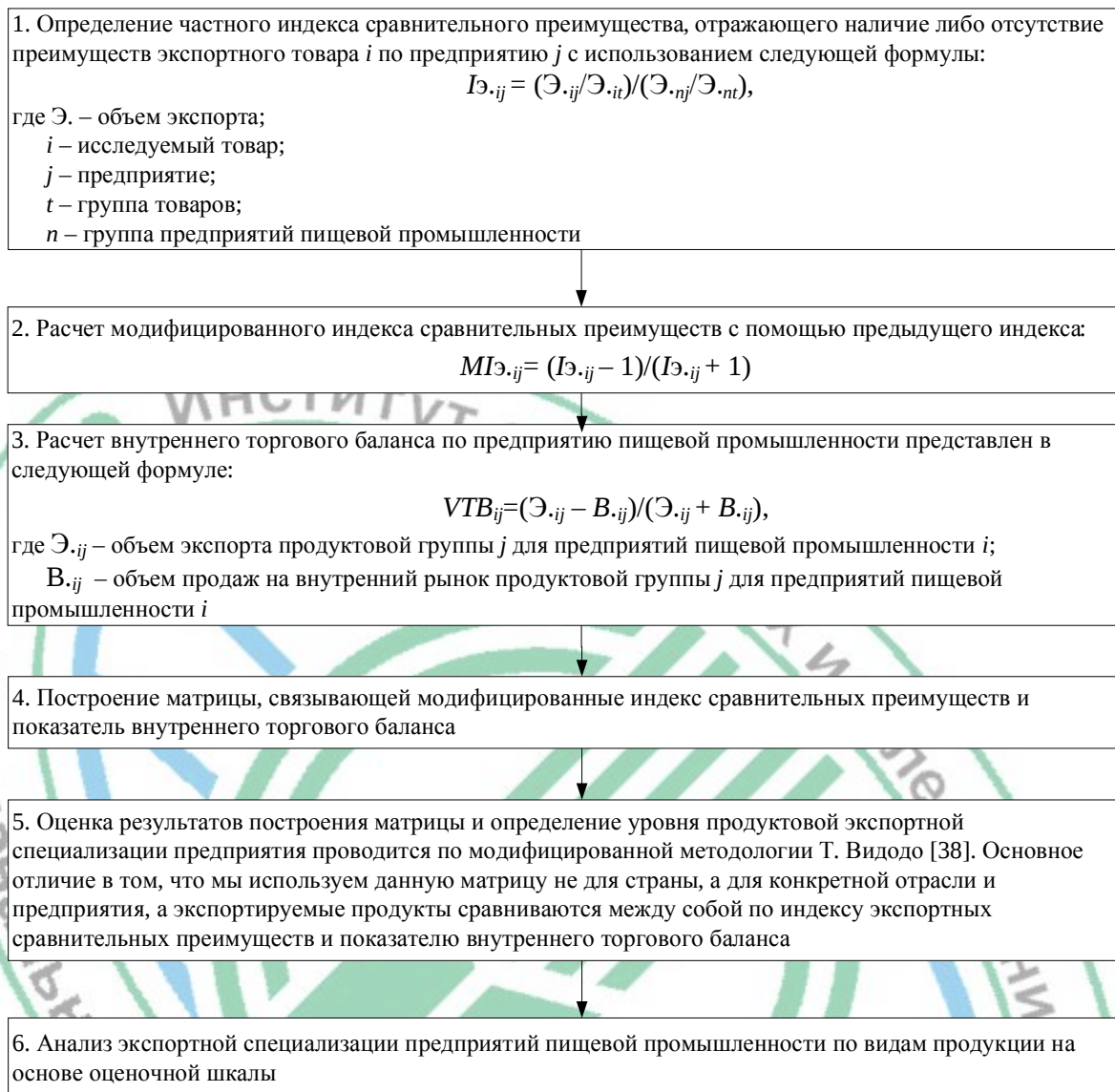


Рис. 1.3.5. Методика оценки экспортной специализации предприятий пищевой промышленности

осуществлять по следующей многоуровневой модели (рис. 1.3.6).

Апробация разработанной методики была проведена нами по данным 35 предприятий по производству молочных продуктов Республики Беларусь за 2014 г.

Анализ построенных матриц показал высокий уровень экспортной специализации среди предприятий по производству молочных продуктов:

сырам жирным (включая брынзу) на 15 предприятиях: ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод», ОАО «Оршасырзавод», ОАО «Туровский молочный комбинат», филиал «Ошмяны «Сырдельный завод», ОАО «Молочный Мир», ОАО «Поставский молочный завод», ОАО «Березовский сырдельный комбинат», ОАО «Кобринский маслосырзавод», ОАО «Щучинский маслосырзавод», ОАО «Слуцкий сырдельный комбинат» и др.;

маслу из коровьего молока на 10 предприятиях: ОАО «Молоко», ОАО «Щучинский маслосырзавод», ОАО «Милкавита», ОАО «Октябрьский завод сухого обезжиренного молока», ОАО «Лунинецкий молочный завод», СОАО «Ляховичский молокозавод», ОАО «Бабушкина

крынка», ОАО «Молочная компания Новогрудские дары», филиал «Сморгонские молочные продукты», ОАО «Барановичский молочный комбинат»;

сырому обезжиренному молоку и сухой сыворотке на 12 предприятиях: ОАО «Октябрьский завод сухого обезжиренного молока», ОАО «Слуцкий сырдельный комбинат», ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Молочная компания Новогрудские дары», филиал «Сморгонские молочные продукты», ОАО «Милкавита», ОАО «Барановичский молочный комбинат», СОАО «БЕЛСЫР», ОАО «Полоцкий молочный комбинат», ОАО «Лунинецкий молочный завод», ОАО «Беллакт», ОАО «Молодечненский молочный комбинат».

Оценка по производству молочных продуктов показала, что продуктовые группы, способные генерировать дополнительный рост экспорта для ОАО «Савушкин продукт» – сыры жирные, включая брынзу, сухое обезжиренное молоко и сухая сыворотка; для ОАО «Молоко» – сливки, сухое обезжиренное молоко и сухая сыворотка, сыры жирные; ОАО «Молочный Мир» – масло, сухое обезжиренное молоко и сухая сыворотка.

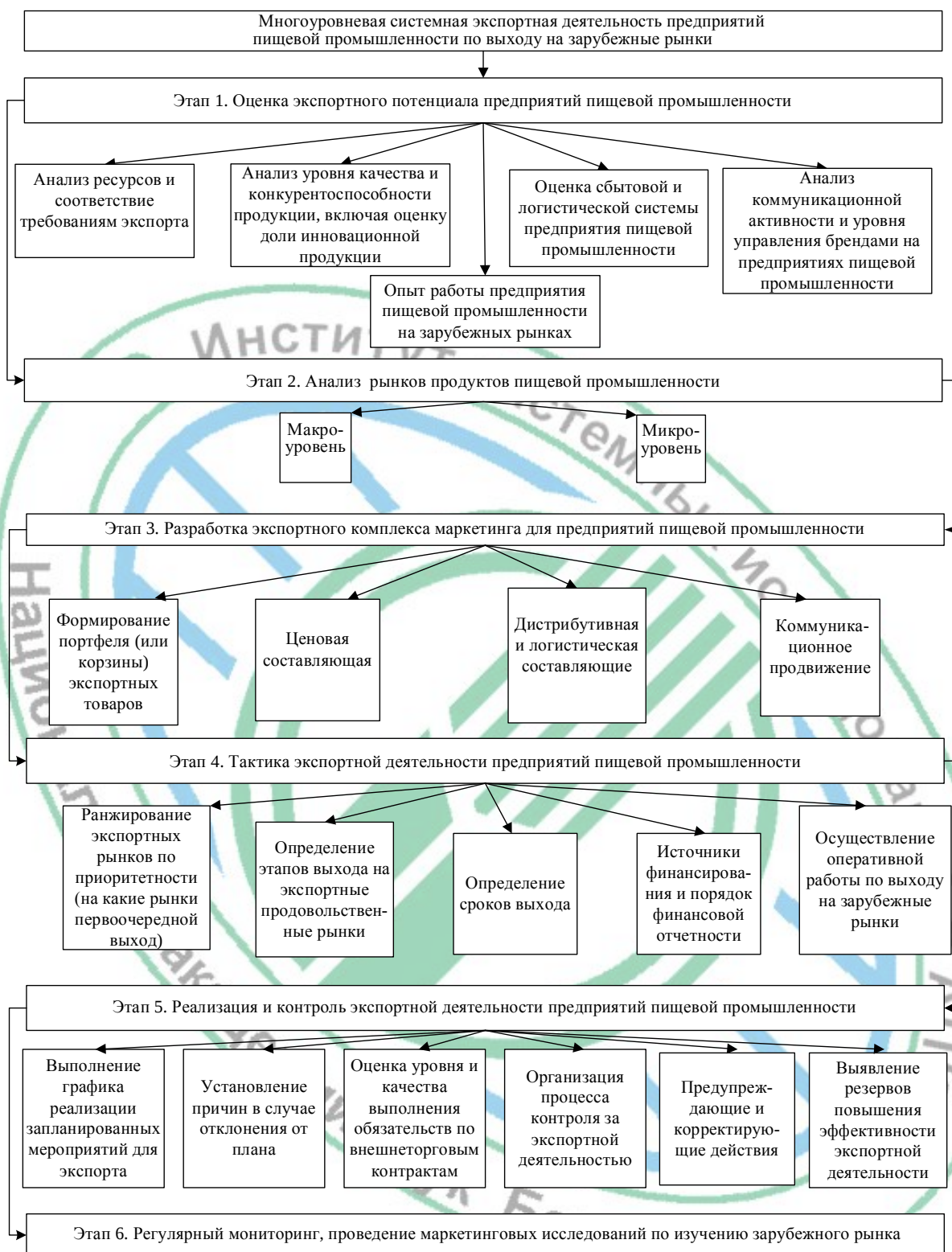


Рис. 1.3.6. Механизм диверсификации экспортной деятельности предприятий пищевой промышленности

Таким образом, полученные результаты являются основой при формировании перспективной экспортной товарной стратегии отдельного предприятия и отрасли в целом. В числе основных преимуществ следует выделить объективность анализируемых параметров; наглядность получаемых результатов и простота построения; возможность сочетания анализа экспортного портфеля с показателями внутреннего торгового баланса.

Заключение

Стратегические перспективы пищевой промышленности Беларуси нами оценены посредством методики SWOT-анализа, по результатам которой определены направления диверсификации приоритетов конкурентного ее функционирования. Выявленные мероприятия сгруппированы по следующим ключевым блокам:

совершенствование действующего механизма, взаимодействие с торговлей, обеспеченность населения продовольствием, рост капитализации, сокращение барьеров бизнеса, поддержка экспорта, создание рыночных цепочек снабжения, стимулирование образования новой отрасли «здорового питания».

Таким образом, проведенная оценка потенциала реализации важнейших целей и направлений конкурентного функционирования пищевой промышленности до 2020 г. показала, что наибольшее влияние на общий уровень развития имеют меры по повышению эффективности взаимодействия с торговлей, снижения барьеров инвестиционно-инновационной деятельности и увеличение капитализации перерабатывающих предприятий АПК.

В результате проведенных исследований нами предложена модель реструктуризации перерабатывающих предприятий на основе диверсификации производства, реализованная на примере предприятий льнопродуктового подкомплекса. Для условий Беларуси предложено применить комплекс подходов по оптимизации экономических интересов и установлению тесных взаимосвязей участников хозяйственной деятельности стадий технологической цепи – от производства, переработки до реализации готовой продукции с выделением во всей этой цепочке приоритетов производителей сырьевых ресурсов. Предлагаемые модели компаний представляют сообщество предприятий, способствующих росту конкурентоспособности друг друга. В данных моделях потребительский спрос определяет новые подходы в технологии возделывания и переработке льна, повышающие эффективность производства как сельскохозяйственных организаций, так и промышленных предприятий.

Исследования по диверсификации взаимодействия предприятий перерабатывающей промышленности с поставщиками сырья и материалов проведены на примере мясопродуктового подкомплекса. Установлено, что отношения между различными звеньями отраслей и сфер АПК возникают в основном при поставке ресурсов (в соответствии с применяемыми технологиями), сырья на переработку и готовой продукции в торговлю. В соответствии с этим нами проведена классификация экономических отношений по различным признакам, что позволило определить их экономическую сущность и направления совершенствования взаимодействия отдельных субъектов, влияющие на рост эффективности обменно-распределительных отношений между сферами и отраслями цепочки добавленной стоимости АПК.

Выделены три основные модели формирования стоимости в отраслевой цепи:

1. Полный цикл производства и реализации продукции в отдельном предприятии либо интегрированном объединении.
2. Исключение отдельных непрофильных процессов (модель оптимизации видов деятельности) позволяет сконцентрировать усилия и ресурсы только на эффективных процессах, по которым накоплены значительные компетенции.
3. Разделение основных процессов между специализированными участниками (модель масштаба).

Структура взаимодействия в продовольственной цепи проведена на примере отдельной территории под условным названием «кластер взаимодействия», в котором представлены возможные варианты формирования добавленной стоимости. Рассмотрены три административных района в двух областях республики: Оршанский район Витебской области, Могилевский и Шкловский районы Могилевской области.

Анализ потенциала создания эффективной системы взаимодействия в рамках анализируемого региона показал, что при выращивании животных (КРС) необходимо выработать согласованную систему увеличения добавленной стоимости, что требует изменения существующего уровня эффективности производства КРС и цен реализации мясного сырья. Затраты на ее создание включают расходы на развитие системы, стимулирующей переработчиков к поддержке сельхозпроизводителей и обеспечивающей им возможности получать кредитные ресурсы на основе кредитных гарантий, которые представляют собой обязательства организации-гаранта (перерабатывающие предприятия) погасить задолженность перед кредитором в случае, если заемщик не может этого сделать по каким-либо причинам (комиссию за выдачу гарантий выплачивает кредитор). Исследования подтверждают, что такая модель позволяет полностью исключить накопление просроченных долговых обязательств за счет включения реальных рыночных механизмов кредитования и ответственности за кредитные ресурсы.

Установлено, что обеспечение бесперебойного финансирования требует совершенствования действующей системы снабжения за счет реализации стабильной схемы (модели) стимулирования поставок продукции целевого качества и объема методом выплаты надбавок (премий) к цене. Согласно данному механизму экономических отношений сельхозпроизводители обязуются (по договору контрактации) поставлять перерабатывающим предприятиям продукцию, отвечающую стандартам качества и иным требованиям, в определенном объеме, в оговоренные сроки и по согласованной цене (в том числе надбавка/скидка). Мотивационная сторона заключается в более высоких и стабильных ценах стоимости сырья с учетом надбавки (скидки) за качество, увеличивающей (уменьшающей) операционную прибыль.

По результатам оценки влияния диверсификации рынков сбыта на эффективность перерабатывающих предприятий предложена структурированная система показателей анализа и прогнозирования структуры производства и продаж.

Так, результаты оценки экспорта предприятий пищевой промышленности показали, что корзина экспортной специализации в разрезе предприятий ОАО «Савушкин продукт», ОАО «Молоко», ОАО «Молочный Мир» составляет 10, 12 и 9 товарных групп соответственно. При этом доля товаров данных предприятий, экспортируемых со сравнительными преимуществами, имеет невысокие значения (20, 25 и 33 % соответственно), что указывает на значительный потенциал их роста.

Основным результатом проведения портфельного анализа ассортимента предприятий пищевой промышленности на предмет их экспортной специализации является составление двумерных матриц, с помощью которых отдельные экспортируемые продукты выделяются (цель – максимизировать производство) по индексу экспортных сравнительных преимуществ и показателю внутреннего торгового баланса, что позволяет значительно повысить общий объем прибыли хозяйственной деятельности.

Список использованных источников

1. Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 31 мая 2012 г., № 48/71; в ред. от 14.03.2013 г. № 22/25 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

2. Straete, E. P. A system perspective on innovation in the Norwegian dairy industry / E. P. Straete // *Norwegian Journal of Geography*. – 2007. – Vol. 61. – P. 25–33.

3. Захарченко, С. А. Кредитные гарантии как форма господдержки малого бизнеса / С. А. Захарченко // *Финансы*. – 2008. – № 7. – С. 75–77.

4. Мохначев, С. А. Региональная схема разделения рисков при кредитовании субъектов малого предпринимательства / С. А. Мохначев, Е. С. Мохначева // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2008. – № 26. – С. 9–11.

5. Пахно, И. Л. Влияние современного финансово-экономического кризиса на изменения в системе финансовой поддержки экспорта / И. Л. Пахно // *Российский внешнеэкон. вестн.* – 2009. – № 12. – С. 4–10.

6. Мадатова, О. В. Развитие системы кредитных гарантий малым сельскохозяйственным предприятиям / О. В. Мадатова, С. А. Касьянова // *Финансы и кредит*. – 2015. – № 1. – С. 19–26.

7. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства: Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 (ред. от 15.01.2016) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.04.2016.