



УДК 339.137.2:637.5

<https://doi.org/10.47612/978-985-7149-55-1-2020-227-232>

Ирина Шафранская, кандидат экономических наук, доцент,
декан экономического факультета

Иван Шафранский, кандидат экономических наук,
старший преподаватель

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
г. Горки



Повышение конкурентоспособности мясной продукции как действенный инструмент обеспечения ее качества

В современных условиях функционирование хозяйствующих субъектов, как правило, происходит в конкурентной борьбе, заключающейся в росте конкурентоспособности выпускаемой ими продукции. В данной связи проблема повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции приобретает особую актуальность и значимость, требует от производства постоянного улучшения качества продукции и становится главным критерием эффективного функционирования сельскохозяйственных организаций и перерабатывающих предприятий АПК.

Вопросы повышения конкурентоспособности и улучшения качества продукции рассмотрены нами на примере мясной отрасли.

За 2019 г. в республике произведено 1 175,6 тыс. т мяса и пищевых субпродуктов, 270,6 – колбасных изделий, 225,9 – мясных и мясосодержащих полуфабрикатов и 13,3 тыс. т мясных консервов. Проведенный анализ показал, что за 2014–2019 гг. на мясоперерабатывающих предприятиях страны наблюдался ряд проблем, среди которых недостаточная загрузка производственных мощностей, остатки готовой продукции, сложное финансовое положение, связанное с размером кредитного портфеля мясокомбинатов. Сложившаяся ситуация не позволяет отдельным мясокомбинатам, в частности ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат», значительно увеличить производство продукции. За анализируемый период наблюдалось сокращение объемов реализации продукции, за исключением свинины (объемы сбыта которой возросли с 15,0 до 2 382,0 т) и мясных полуфабрикатов (объемы реализации которых увеличились с 623 до 1 384 т). Все это диктует необходимость разработки действенных методик и практических рекомендаций по повышению качества и конкурентоспособности продукции, обоснованию программы развития мясоперерабатывающего предприятия, способного оперативно реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Установлено, что мониторинг и оценку конкурентоспособности продукции мясоперерабатывающих предприятий целесообразно проводить с помощью коэффициента конкурентоспособности продукции, определяемого с использованием сравнительных показателей:

доли экспорта продукции, доли продаж, рентабельности продукции. Правомерность использования выбранных критериев при формировании коэффициента конкурентоспособности продукции подтверждена корреляционно-регрессионным анализом [7, с. 7; 9, с. 18–21]. Применение этой методики на примере ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» показало, что в 2019 г. из 18 видов продукции конкретных товарных групп 12 были конкурентоспособными. Выявлено, что мясные консервы, занимающие наибольший удельный вес в выручке от реализации продукции комбината (43,4 %), имеют коэффициент конкурентоспособности 0,124. Это объясняется тем, что данная товарная группа сертифицирована в соответствии с системой менеджмента качества. Применительно к производству консервов для детского питания и консервов специализированного назначения внедрена система управления безопасностью пищевых продуктов на основе анализа опасностей и критических контрольных точек (НАССР). Заметим, что для неконкурентоспособных видов продукции у комбината есть две альтернативы: отказаться от производства неконкурентоспособной продукции или повысить ее конкурентоспособность путем увеличения цены реализации в результате роста качества.

Для обоснования оптимального сочетания основных характеристик продукции, то есть цены и качества, предлагается методика формирования цены, обеспечивающая конкурентоспособность продукции при заданном уровне качества [6, с. 156–160]. С целью определения качества продукции ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» за последние три года проведен анкетный опрос, в качестве респондентов выступили постоянные клиенты комбината, занимающие максимальный удельный вес в отгрузке мясной продукции. По результатам анализа анкетных данных определены максимальный и минимальный уровень качества продукции конкретного вида, рассчитана средняя цена реализации продукции по видам.

Для количественной оценки влияния качества на формирование цены реализации продукции анализируемых товарных групп были построены пять видов корреляционно-регрессионных моделей. Критерием отбора модели, адекватно описывающей формирование цены реализации продукции (y_x) в зависимости от уровня ее качества (x), является расчетное значение коэффициента

детерминации. С использованием отобранных корреляционно-регрессионных моделей определена максимальная и минимальная цена реализации продукции в зависимости от соответствующего ее качества. Рассчитан коэффициент ценности продукции (α_i), который отражает изменение ее цены на единицу качества и необходим при обосновании исходной информации экономико-математической модели (ЭММ) для определения планируемой цены реализации продукции в соответствии с заданным уровнем качества:

$$C_{i\text{план}} = C_{i\text{мин}} + \alpha_i(K_{i\text{план}} - K_{i\text{мин}}),$$

где $C_{i\text{план}}$ – планируемая цена реализации продукции i -вида для заданного уровня качества продукции;

$C_{i\text{мин}}$ – минимальная цена реализации продукции i -вида;

$K_{i\text{план}}, K_{i\text{мин}}$ – соответственно планируемый и минимальный уровень качества продукции i -вида;

α_i – коэффициент ценности продукции [4, с. 49].

Исследования показали, что одним из путей повышения эффективности производства мясной продукции на основе роста ее конкурентоспособности является наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов за счет оптимизации объемов производства и реализации продукции с более высокой добавленной стоимостью. Для достижения этих целей предлагается использовать экономико-математическое моделирование [4, с. 162–166; 6, с. 269–272; 7, с. 38–41; 8, с. 59–62]. В ЭММ программы развития мясоперерабатывающего предприятия на основе роста конкурентоспособности его продукции рекомендуется ввести ограничения:

– по формированию добавленной стоимости, полученной при производстве продукции, что позволит подобрать такой ассортимент выпускаемой продукции, который обеспечит предприятию получение добавленной стоимости в размере не менее фактически достигнутого уровня;

– по удовлетворению потребностей потребителей, что поможет обеспечить выпуск той продукции, которая в наибольшей мере востребована покупателями с точки зрения максимизации энергетической ценности по отношению к затратам на ее приобретение.

Апробация ЭММ произведена на примере ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» с использованием сценарного подхода:

1. На основе фактической информации о деятельности мясоконсервного комбината обоснованы его внутренние резервы, сделан акцент на усиление конкурентного преимущества за счет снижения материально-денежных затрат и обоснования объемов производства и реализации наиболее конкурентоспособных видов продукции товарных групп. Исследования показали, что рекомендуется увеличить объемы производства такой конкурентоспособной продукции, как жиры пищевые, мясные полуфабрикаты, сухие животные корма и консервы для детского питания (табл. 1, 1-й сценарий).

Отметим, что предлагаемая структура производства продукции позволит Оршанскому мясоконсервному комбинату только за счет перераспределения имеющихся

сырьевых ресурсов в пользу конкурентоспособной продукции увеличить добавленную стоимость с 15 598,0 до 16 716,7 тыс. руб. (табл. 2, 1-й сценарий). Величина коэффициента конкурентоспособности продукции комбината увеличится с 0,097 до 0,128.

В целом предлагаемые мероприятия позволят ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» увеличить производительность труда по добавленной стоимости до 22,0 тыс. руб./чел. При этом выход товарной продукции из 1 т сырья составит 4,324 тыс. руб. Прибыль от реализации продукции увеличится до 2 233,2 тыс. руб. Рентабельность продаж возрастет до 3,2 %.

2. На основе плановой информации рассмотрена программа развития данного предприятия. Рост объемов поставок сырья на ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» на 32,2 % позволит увеличить объемы выработки мяса и субпродуктов с 10 265,0 до 13 602,2 т (табл. 1, 2-й сценарий). Рекомендуется в первую очередь увеличить производство такой конкурентоспособной продукции, как консервы для детского питания – до 4 425,5 туб и консервы для взрослых – до 10 384,6 туб. Рост объемов поставок сырья, оптимизация его распределения по направлениям переработки, обоснование объемов производства продукции с более высокой добавленной стоимостью позволят мясоконсервному комбинату увеличить добавленную стоимость до 21 438,8 тыс. руб., прибыль от реализации продукции довести до 5 254,7 тыс. руб., рентабельность продаж – до 5,8 %. Коэффициент конкурентоспособности продукции возрастет до 0,176 (табл. 2, 2-й сценарий).

3. Согласно исследованиям, конкурентоспособность товара на 70–80 % зависит от качества и на 20–30 % от цены реализации [2, с. 19]. Следовательно, качество продукции играет ведущую роль в формировании конкурентоспособности, что диктует необходимость учета данного фактора при стратегическом планировании [5; 6, с. 156–160]. В 3-м сценарии рекомендуется увеличить объемы производства такой конкурентоспособной продукции, как консервы для взрослых и для детского питания за счет сокращения производства колбасных изделий до 1 779,4 т и мясных полуфабрикатов до 1 387,4 т (табл. 3, 3-й сценарий). Рост качества как сырья, так и продукции при фактических поставках животных позволит предприятию только за счет перераспределения имеющихся сырьевых ресурсов в пользу конкурентоспособной продукции увеличить добавленную стоимость до 25 637,6 тыс. руб. Прибыль от реализации продукции возрастет до 6 181,4 тыс. руб., рентабельность продаж – до 8,5 %. Коэффициент конкурентоспособности продукции увеличится до 0,227 (табл. 2, 3-й сценарий).

4. На основе плановой информации обоснована перспективная программа развития мясоконсервного комбината при условии роста качества колбасных изделий и мясных консервов до их 5-балльной оценки потребителями, что сопровождается ростом реализационных цен и полной себестоимости единицы данной продукции [1; 3, с. 17; 6, с. 160]. Рост поставок сырьевых ресурсов позволит комбинату увеличить выработку мяса и субпродуктов на 32,5 %, что обеспечит при условии роста

Таблица 1. Объемы и структура производства продукции
на ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» (сценарий 1 и 2)

Продукция	Факт		Расчет (1-й сценарий)		Расчет (2-й сценарий)	
	в натуре	%	в натуре	%	в натуре	%
Выработка мяса и субпродуктов, т	10 265,0	100,0	10 265,0	100,0	13 602,2	100,0
В том числе:						
говядина	4 283,0	41,7	4 283,0	41,7	6 236,3	45,8
свинина	4 782,0	46,6	4 782,0	46,6	5 780,7	42,5
баранина, конина, кролики и др.	38,0	0,4	38,0	0,4	57,6	0,4
субпродукты пищевые	1 162,0	11,3	1 162,0	11,3	1 527,6	11,2
Колбасные изделия – всего, т	1 828,0	100,0	1 788,8	100,0	2 074,8	100,0
В том числе:						
колбасы вареные	703,0	38,5	704,7	39,4	625,4	30,1
сосиски и сардельки	180,0	9,8	180,6	10,1	405,8	19,6
колбасы полукопченые	264,0	14,4	250,3	14,0	204,5	9,9
колбасы сырокопченые, сыровяленые, вяленые (включая салями)	87,0	4,8	82,5	4,6	150,9	7,3
колбасы варено-копченые	67,0	3,7	37,5	2,1	80,3	3,9
копчености	168,0	9,2	149,3	8,3	224,8	10,8
прочие виды колбасных изделий	359,0	19,6	383,8	21,5	383,0	18,5
Жиры пищевые, т	268,0	–	445,2	–	556,8	–
Мясные полуфабрикаты, т	1 384,0	100,0	1 470,1	100,0	2 004,6	100,0
В том числе:						
натуральные из свинины	194,0	14,0	185,7	12,6	226,8	11,3
натуральные из говядины	1 070,0	77,3	1 014,7	69,0	1 524,8	76,1
крупнокусковые из свинины	–	–	32,0	2,2	41,1	2,1
крупнокусковые из говядины	–	–	54,3	3,7	61,8	3,1
суповые наборы и рагу	93,0	6,7	126,1	8,6	88,1	4,4
мясной фарш	27,0	2,0	28,7	2,0	32,6	1,6
мясо и субпродукты 1-й категории фасованные	–	–	28,6	1,9	29,4	1,5
Консервы – всего, туб	11 018,0	100,0	11 993,7	100,0	14 810,1	100,0
Консервы для взрослых, туб	8 107,0	73,6	7 959,9	71,8	10 384,6	70,1
В том числе мясные	6 489,0	58,9	7 213,2	65,0	9 940,3	67,1
Консервы для детского питания, туб	2 911,0	26,4	3 133,8	28,2	4 425,5	29,9
В том числе мясные	2 019,0	18,3	2 172,0	19,6	3 070,3	20,7
Сухие животные корма, т	275,0	–	312,6	–	401,5	–

Примечание. Таблицы 1–4 составлены авторами по результатам собственных исследований.

Таблица 2. Основные показатели функционирования ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»

Показатели	Факт	Расчет, сценарий			
		1-й	2-й	3-й	4-й
Добавленная стоимость, тыс. руб.	15 598,0	16 716,7	21 438,8	25 637,6	31 498,5
Производительность труда по добавленной стоимости, тыс. руб./чел.	20,5	22,0	28,2	33,7	41,4
Поступило скота (живой вес), т	15 901,0	15 901,0	21 021,0	15 901,0	21 021,0
В том числе:					
КРС	8 868,0	8 868,0	12 520,0	8 868,0	12 520,0
свиней	7 033,0	7 033,0	8 501,0	7 033,0	8 501,0
Выход товарной продукции с 1 т сырья, тыс. руб.	4,301	4,324	4,329	4,567	4,589
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	68 387,0	68 752,6	91 004,8	72 621,7	96 460,5
Доля экспорта в выручке от реализации продукции, %	17,0	21,0	21,8	25,5	25,8
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	66 889,0	66 519,4	85 750,1	66 440,3	86 992,1
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1 498,0	2 233,2	5 254,7	6 181,4	9 468,4
Рентабельность продаж, %	2,2	3,2	5,8	8,5	9,8
Рентабельность продукции, %	2,2	3,4	6,1	9,3	10,9
Коэффициент конкурентоспособности продукции	0,097	0,128	0,176	0,227	0,290
В том числе:					
мяса и субпродуктов	0,055	0,098	0,124	0,149	0,178
колбасных изделий	0,002	0,017	0,046	0,069	0,132
мясных полуфабрикатов	0,139	0,152	0,217	0,282	0,351
жиров пищевых	0,724	0,737	0,745	0,749	0,796
мясных консервов	0,124	0,159	0,221	0,293	0,375
сухих животных кормов	–0,076	–0,018	0,019	0,116	0,124
Общая энергетическая ценность произведенной продукции в расчете на цены реализации, тыс. ккал/руб.	10 342,0	10 617,4	10 858,6	11 473,7	12 241,5

качества продукции наиболее оптимальную структуру ее производства. Рекомендуется увеличить объемы производства более прибыльной продукции – консервов – до 15 682,6 туб, в том числе для детского питания – до 4 991,7 туб, а также сухих животных кормов – до 401,5 т, пищевых жиров – до 556,8 т (табл. 3, 4-й сценарий). Рост качества сырья и, следовательно, выпускаемой продукции в дополнение к вышеизложенным условиям позволит предприятию увеличить прибыль от реализации продукции и довести ее уровень до 9 468,4 тыс. руб., а рентабельность продаж – до 9,8 %. Коэффициент конкурентоспособности продукции возрастет до 0,290 (табл. 2, 4-й сценарий). При этом выход товарной продукции из 1 т сырья увеличится и составит 4,589 тыс. руб.

Исследованиями установлено, что рост закупок сырья на 1 % приводит к росту добавленной стоимости мясокомбинатов на 1,18 %. С целью повышения качества сырья, поставляемого на переработку, разработана методика оценки выбора поставщиков сырья для производства детского питания, базирующаяся на учете следующих экономических показателей: среднегодовое поголовье животных в сельскохозяйственной организации, гол.; среднесуточный прирост живой

массы животных, г; себестоимость 1 т прироста живой массы, руб.; расстояние от поставщика до мясоконсервного комбината, км (транспортирование автотранспортом на 25–50 км крупного рогатого скота (особенно молодняка) приводит к потерям живой массы 2,4 % и более); коэффициент качества сырья [4, с. 86–87; 6, с. 170–173].

Конкурентный потенциал поставщиков рассчитан путем свертывания критериев с учетом их весов. Предполагается, что 15 % от общего объема поставок животных сельскохозяйственными организациями, прошедшими санитарно-гигиенический контроль (исследуются почва, вода и корма, поступающие на корм животным), составят поставки сырья для детского питания. Выявлено, что наибольшим конкурентным потенциалом обладают ОАО «Маяк Высокое» Оршанского района, КУСП «Приднепровский» Дубровенского района, СХФ «Браздетчино» ПУП «Оршанский мясоконсервный комбинат», наименьшим – ОАО «Обольцы», ОАО «Коханово-АГРО» Толочинского района.

Следует отметить, что реализация предлагаемого подхода распределения поставок сырья для производства детского питания в соответствии с конкурентным потенциалом поставщиков позволит не только повысить

Таблица 3. Объемы и структура производства продукции на ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» (сценарий 3 и 4)

Продукция	Факт		Расчет (3-й сценарий)		Расчет (4-й сценарий)	
	в натуре	%	в натуре	%	в натуре	%
Выработка мяса и субпродуктов, т	10 265,0	100,0	10 265,0	100,0	13 602,2	100,0
В том числе:						
говядина	4 283,0	41,7	4 283,0	41,7	6 236,3	45,8
свинина	4 782,0	46,6	4 782,0	46,6	5 780,7	42,5
баранина, конина, кролики и др.	38,0	0,4	38,0	0,4	57,6	0,4
субпродукты пищевые	1 162,0	11,3	1 162,0	11,3	1 527,6	11,2
Колбасные изделия – всего, т	1 828,0	100,0	1 779,4	100,0	2 249,8	100,0
В том числе:						
колбасы вареные	703,0	38,5	642,3	36,1	778,1	34,6
сосиски и сардельки	180,0	9,8	222,0	12,5	383,0	17,0
колбасы полукопченые	264,0	14,4	210,2	11,8	234,0	10,4
колбасы сырокопченые, сыровяленые, вяленые (включая салями)	87,0	4,8	114,0	6,4	166,7	7,4
колбасы варено-копченые	67,0	3,7	60,7	3,4	88,7	3,9
копчености	168,0	9,2	169,9	9,5	248,4	11,0
прочие виды колбасных изделий	359,0	19,6	360,4	20,3	350,8	15,6
Жиры пищевые, т	268,0	–	445,2	–	556,8	–
Мясные полуфабрикаты, т	1 384,0	100,0	1 387,4	100,0	2 014,5	100,0
В том числе:						
натуральные из свинины	194,0	14,0	115,6	8,3	334,8	16,6
натуральные из говядины	1 070,0	77,3	1 086,1	78,3	1 473,5	73,1
крупнокусковые из свинины	–	–	23,2	1,7	20,8	1,0
крупнокусковые из говядины	–	–	31,7	2,3	33,2	1,6
суповые наборы и рагу	93,0	6,7	82,0	5,9	97,3	4,8
мясной фарш	27,0	2,0	28,7	2,1	41,4	2,1
мясо и субпродукты 1-й категории фасованные	–	–	20,0	1,4	13,6	0,7
Консервы – всего, туб	11 018,0	100,0	11 797,8	100,0	15 682,6	100,0
Консервы для взрослых, туб	8 107,0	73,6	8 191,2	69,4	10 690,9	68,2
В том числе мясные	6 489,0	58,9	7 341,1	62,2	9 554,6	60,9
Консервы для детского питания, туб	2 911,0	26,4	3 606,6	30,6	4 991,7	31,8
В том числе мясные	2 019,0	18,3	2 499,4	21,2	3 465,0	22,1
Сухие животные корма, т	275,0	–	312,6	–	401,5	–

качество поступающего на переработку сырья, но и обеспечит снижение убыточности продаж сельскохозяйственным товаропроизводителям. При этом для стимулирования поставок высококачественного сырья для производства детского питания рекомендуется предусмотреть премию к договорной закупочной цене в размере 30 %.

С целью усовершенствования экономических взаимоотношений мясоперерабатывающих предприятий с сельскохозяйственными товаропроизводителями разработана методика обоснования размера премии за 1 т сырья в зависимости от его качества на базе использования ЭММ. Для роста заинтересованности поставщиков в повышении качественных и количественных характеристик сырьевых ресурсов целевая функция предлагаемой модели ориентирована на максимизацию уровня рентабельности сырья сельскохозяйственных организаций [6, с. 177–180; 7, с. 26–28; 10].

Проведенные исследования показали, что для стимулирования поставок высококачественного сырья сельскохозяйственными предприятиями рекомендуется применять премирование за поставки 1 т взрослого КРС 1-й категории, молодняка КРС категории «супер», «прима», «экстра», «отличная», а также свиней 2-й и 3-й категорий. Согласно 3-му и 4-му сценариям, премия для стимулирования качества скота составит соответственно 1 647,4 и 2 011,4 тыс. руб. (табл. 4). С учетом выплаты премий сельскохозяйственным организациям уровень рентабельности мясокомбината соответственно в 3-м и 4-м сценариях составит 4,6 и 6,1 %.

Следует подчеркнуть, что одним из направлений роста экспортного потенциала Республики Беларусь является организация производства и переработки высококачественной говядины, в том числе мраморного мяса. В связи с этим рекомендуется предусмотреть премию к договорной закупочной цене за 1 т говядины, полученной от скота мясных пород, в размере 50 %.

В свою очередь, повышение качества и количества сырьевых ресурсов позволит не только улучшить результаты хозяйственной деятельности мясоконсервного комбината, но и обеспечит снижение убыточности сельскохозяйственного производства до 3,6 % по 3-му сценарию, доведение уровня рентабельности до 5,8 % по 4-му сценарию расчета оптимальной программы развития ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» на базе роста качества и конкурентоспособности продукции.

Предложенные нами методики и рекомендации по повышению конкурентоспособности продукции мясоперерабатывающих предприятий, в частности ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат», направлены на:

- рост материальной заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в улучшении качества сырья;
- рациональное использование сырьевых ресурсов;
- сокращение непроизводственных расходов;
- выполнение мероприятий по экономии затрат;
- своевременную корректировку ассортиментной политики предприятия;
- рост качества выпускаемой продукции;
- увеличение объемов производства и реализации продукции;
- недопущение производства и реализации убыточной продукции;
- диверсификацию экспорта и наращивание объемов экспортируемой продукции;
- увеличение объема производства продукции с максимально возможной степенью переработки и высокой добавленной стоимостью;
- реагирование на изменения запросов покупателей в зависимости от имеющихся у них требований к качеству и цене мясной продукции с целью наиболее полного удовлетворения их потребностей.

Таблица 4. Оценка и прогноз экономических взаимоотношений ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат» с сельскохозяйственными организациями

Показатели	Факт, 2019 г.	Расчет, сценарий			
		1-й	2-й	3-й	4-й
Объем поставок (убойный вес), т:					
КРС	4 283,0	4 283,0	6 236,3	4 283,0	6 236,3
свиней	4 782,0	4 782,0	5 780,7	4 782,0	5 780,7
прочего скота	383,0	38,0	57,6	38,0	57,6
Выручка сельскохозяйственных организаций от поставок скота на переработку, тыс. руб.	54 777,8	56 092,6	73 946,6	57 671,0	76 170,1
В том числе премия для стимулирования качества:					
КРС	0,0	0,0	0,0	1 002,2	1 154,6
свиней	0,0	0,0	0,0	645,2	856,8
Премия за поставки для производства детского питания, тыс. руб.:					
КРС	59,7	685,3	959,6	789,9	1 069,2
свиней	65,0	754,2	774,7	580,6	877,2
Затраты на производство и реализацию скота на переработку, тыс. руб.	59 839,1	59 839,1	71 974,8	59 839,1	71 974,8
Рентабельность (убыточность) сельскохозяйственных организаций, %	-8,5	-6,3	2,7	-3,6	5,8
Рентабельность мясокомбината, %	2,2	3,4	6,1	9,3	10,9
Рентабельность мясокомбината (с учетом выплаты премий для стимулирования качества сырья и поставок сырья для производства детского питания), %	2,0	1,2	4,0	4,6	6,1

Проведенные расчеты показывают, что только за счет роста качества продукции и перераспределения имеющихся сырьевых ресурсов от неконкурентоспособной в пользу конкурентоспособной продукции можно значительно увеличить прибыль от реализации продукции ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат». Реализация разработанной программы развития предполагает в результате повышения качества продукции рост коэффициента ее конкурентоспособности с 0,097 до 0,290, увеличение рентабельности продаж на 8,7 п. п.

Практические рекомендации по совершенствованию экономических взаимоотношений перерабатывающих предприятий с сельскохозяйственными организациями предполагают:

- премию в размере 30 % к договорной закупочной цене сырья для производства детского питания;
- выбор поставщиков сырья, предназначенного для производства детского питания, в соответствии с их конкурентным потенциалом;
- оптимизацию размера премии за 1 т сырья в зависимости от его качества с целью максимизации уровня рентабельности сельскохозяйственных организаций.

Вышеизложенное позволит проводить регулярный мониторинг качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, планомерную работу по их повышению, что окажет влияние на рост финансово-экономического состояния не только мясоперерабатывающих предприятий, но и сельскохозяйственных организаций – поставщиков сырья.

Список использованных источников

1. Борисевич, И. В. Прогнозирование конкурентоспособной цены продукции с учетом уровня качества / И. В. Борисевич // Вестн. БНТУ. – 2011. – № 2. – С. 86–91.
2. Дурович, А. П. Качество как стратегический потенциал конкурентоспособности товаров / А. П. Дурович // Финансы, учет, аудит. – 1995. – № 9. – С. 19–20.

3. Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / В. Г. Гусаков [и др.] ; редкол.: В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2018. – 194 с.

4. Применение математических методов в управлении АПК Беларуси и России / Н. М. Светлов [и др.] ; под науч. ред. Н. М. Светлова, В. И. Буць. – М. : ЦЭМИ РАН, 2020. – 177 с.

5. Рущицкая, О. А. Повышение конкурентоспособности продукции за счет улучшения ее качества [Электронный ресурс] / О. А. Рущицкая, Е. С. Куликова, К. С. Семенюк // Аграр. образование и наука. – 2017. – № 1. – С. 5. – Режим доступа: http://aon.urgau.ru/uploads/article/pdf_attachment/608/78. – Дата доступа: 09.04.2020.

6. Сайганов, А. С. Повышение конкурентоспособности мясной продукции на перерабатывающих предприятиях АПК / А. С. Сайганов, И. Н. Шафранский. – Горки : БГСХА, 2019. – 332 с.

7. Сайганов, А. С. Повышение конкурентоспособности продукции перерабатывающих предприятий АПК: рекомендации / А. С. Сайганов, И. Н. Шафранский, И. В. Шафранская. – Горки : БГСХА, 2020. – 42 с.

8. Шафранская, И. В. Моделирование в маркетинговых исследованиях: практикум / И. В. Шафранская. – Горки : БГСХА, 2020. – 197 с.

9. Шафранский, И. Н. Методика оценки конкурентоспособности продукции перерабатывающих предприятий АПК: рекомендации / И. Н. Шафранский, И. В. Шафранская, Н. П. Панасюга. – Горки : БГСХА, 2020. – 48 с.

10. Шафранский, И. Н. Совершенствование экономических взаимоотношений мясокомбинатов с сельскохозяйственными товаропроизводителями / И. Н. Шафранский, И. В. Шафранская // Сб. науч. тр. «Проблемы экономики». – 2019. – Вып. 1. – С. 277–287.

Материал поступил 12.10.2020 г.