

УДК 664.2 (476.6)

**ПРОБЛЕМЫ КРАХМАЛОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИМЕРЕ
ОАО «РОГОЗНИЦКИЙ КРАХМАЛЬНЫЙ ЗАВОД»**

Головач А. А.

ГП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»
г. Минск, Республика Беларусь

Продовольственным картофелем хорошего качества население Республики Беларусь обеспечивается в основном за счет личных подворий и фермеров и в дальнейшем за счет их может быть полностью обеспечено. Нерешенной проблемой остается загрузка сырьем крахмальных заводов, что сдерживает поступление в страну валюты, так как выпускаемая ими продукция пользуется спросом не только в нашей стране, но и за рубежом.

Раньше основную долю сырья (с низким содержанием крахмала) заводы имели благодаря значительным площадям возделывания картофеля продовольственного назначения, т. к. в переработку на крахмал отправлялась «нестандартная» и поврежденная часть урожая. Разделение и реализация урожая картофеля на продовольственные и технические цели окупали затраты сельхозпроизводителя, и переработчик оставался с прибылью, т. к. закупал сырье по низкой цене. В последнее время отмечается неустойчивый спрос российского рынка на белорусский продовольственный картофель и стало труднее выгодно его продать, а отправлять на переработку крахмала для сельхозпроизводителя убыточно ввиду низких закупочных цен. Проведенные нами исследования на примере сельскохозяйственных предприятий, входящих в сырьевую зону ОАО «Рогозницкий крахмальный завод», показали, что в целом по сырьевой зоне затраты производителей сырья в 2014-2016 гг. окупались только на 38,2-46,1%. Это при том, что транспортные расходы оплачивал переработчик. Производители сырья терпят большие убытки, в результате чего сокращают площади посадок картофеля. Так, в 2016 г. в сельскохозяйственных организациях системы Минсельхозпрода общая площадь возделывания составила всего 22,7 тыс. га – 73,7% к уровню 2015 г., а производство клубней сократилось на 18,1% и составило 487,8 тыс. т.

Загрузить производственные мощности крахмальных заводов картофелем технического назначения (с высоким содержанием крахмала) возможно при благоприятной для сельхозпроизводителя ценовой политике. Встал вопрос: возможно ли это сделать не в убыток крах-

мальным заводам? Нами, учеными сектора экономики растениеводства Института системных исследований в АПК НАН Беларуси, в 2017 г. прорабатывалось направление углубления специализации и повышения концентрации производства картофеля технических сортов в хозяйствах, расположенных в радиусе до 50 км вокруг ОАО «Рогозницкий крахмальный завод» для обеспечения его сырьем в полном объеме.

Цель исследования – определить в какой мере возможно поднять закупочные цены на сырье производителя за счет сокращения расстояния перевозок. В 2016 г. среднее расстояние грузоперевозок для ОАО «Рогозницкий крахмальный завод» составляло 110 км. Затраты на транспортировку сырья – 465 206 руб. Установлено, что при сокращении среднего расстояния перевозок до 25 км можно было бы сэкономить порядка 320-340 тыс. руб. За сырье ОАО «Рогозницкий крахмальный завод» сельхозпредприятиям выплатил 3 млн 968 тыс. руб. Поднять закупочные цены на сырье производителя за счет углубления специализации и повышения концентрации производства картофеля технических сортов в радиусе до 50 км вокруг завода возможно на 8,1-8,6%. Но этот шаг отрицательно повлияет на экономику и специализацию хозяйств в целом. Основная масса прибыли в АПК нашей страны создается на этапах переработки сельскохозяйственного сырья и реализации товара, там она и распределяется. Так, ОАО «Рогозницкий крахмальный завод» в 2016 г. на зарубежный рынок отгрузил крахмала на сумму 3 млн. 511 тыс. долл. Предприятие работает со стабильной прибылью: за 2016 г. выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг составила 9 млн 218 тыс. бел. руб., прибыль по конечному финансовому результату – 857 тыс. руб. Даже если бы ОАО «Рогозницкий крахмальный завод» потратил всю прибыль по конечному финансовому результату на повышение закупочных цен, все равно сельхозпроизводители остались бы с убытком.

Для решения возникших проблем необходимо переработчику и сельхозпроизводителю разработать систему распределения полученной на конечном этапе прибыли между собой согласно вложенным затратам. В системе распределения прибыли должен быть заложен материальный стимул для снижения себестоимости производства продукции сельхозпроизводителем и переработчиком. Переработчик должен стимулироваться за продвижение своей продукции на новые рынки с более высокими ценами, за снижение затрат на реализацию продукции, а в целом – за максимизацию прибыли.