

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА ГОВЯДИНЫ

Пестис М. В., Пестис П. В.

УО «Гродненский государственный аграрный университет»
г. Гродно, Республика Беларусь

Животноводческая отрасль в Беларуси развивается динамично. За счет продажи молока и мяса мы получаем от 95-96% валютной выручки. Беларусь занимает 12-е место в общемировом рейтинге экспортеров данной продукции. В 2015 г. страна поставила за рубеж 138,3 тыс. т говядины, в то время как мировой ее экспорт сложился на уровне 9,6 млн. т. К 2020 г. предусматривается увеличить поставки на внешние рынки почти на 25%, т. е. к уровню 2015 г. Правительством ставится задача продвигать продукцию мясоперерабатывающих предприятий на рынки третьих стран, причем с высокой добавленной стоимостью.

Однако в Беларуси пока еще узкая география поставок говядины. В прошлом году практически вся говядина продавалась в Россию и только небольшая часть экспортировалась в Казахстан, Узбекистан и Таджикистан. Как отметила Н. Сонич: «По мясу крупного рогатого скота рынок России для Беларуси будет открыт еще пять-десять лет. Ряд белорусских товарных позиций уже нашел своих покупателей и в отдаленных от нас регионах – Юго-Восточной Азии, Южной Америки, Ближнего Востока. В дальнейшем планируется продолжить работу по усилению позиций на традиционных рынках – Литвы, Латвии, Польши, Германии, а также активизировать и расширить торгово-экономическое сотрудничество с ЕС, США, Китаем, Индией, Вьетнамом» [2].

На увеличение экспорта оказывают влияние многие факторы: увеличение глубины переработки, активное использование инструментов биржевой торговли, а также создание и эффективное использование мясных холдингов.

Республика Беларусь – почти единственная страна, где устанавливается минимальный рекомендованный уровень экспортных цен. В остальных государствах работают законы рыночной экономики, и цены формируются под влиянием спроса и предложения. Между тем в стране есть возможности для фьючерсной торговли. Белорусская универсальная товарная биржа уже имеет опыт срочных торгов сырьевыми товарами. Необходимо в корне менять способы реализации говядины,

и биржевые инструменты могут и должны использоваться для развития мясного рынка.

На Западе средний вес продаваемых животных оценивается примерно в 566 кг, а минимальный в 453 кг. При более высоком весе животного получается больший выход бескостного мяса, удельная стоимость которого в расчете на килограмм снижается.

Во многих регионах Республики Беларусь давно не выращивают бычков весом свыше 450 кг. Мясо таких животных, относительно дешевое в живом весе, а после переработки и отделения от кости начинает резко превосходить по цене западные аналоги [1].

Ценообразование также в значительной степени зависит от эффективности переработки и продаж субпродуктов. В мире переработке субпродуктов уделяется самое пристальное внимание, чего пока не скажешь о нашей стране. За счет продажи субпродуктов высокой степени переработки происходит удешевление мяса.

В итоге отечественная говядина, производимая из более дешевого скота, оказывается дороже зарубежной, а на наших традиционных рынках сбыта бразильские поставщики вполне конкурентоспособны по цене с белорусскими.

В мире широко распространен такой подход: интересы регионов и даже целых стран на экспортных рынках представляет одна организация, через нее переработчики налаживают поставки. Работа с централизованным посредником придает крупному покупателю уверенность в том, что его заказ будет сформирован в полном объеме и что продукция соответствует установленным критериям.

Объединяющие мясо-молочные предприятия структуры есть в каждой области Беларуси, однако совместному продвижению мясной продукции они явно не уделяют достаточного внимания.

Таким образом, развитая сырьевая база и достаточные перерабатывающие мощности нашей республики создают значительный потенциал для наращивания и диверсификации экспорта говядины. Необходимо решить только некоторые технические вопросы, в том числе определиться с подходами к ценообразованию, освоить инструменты биржевой торговли, углубить переработку субпродуктов, а также создать эффективные мясные холдинги.

ЛИТЕРАТУРА

1. А. Барцевич, Как продать бычка за рубеж? [Электронный ресурс]. – 2016. Режим доступа: <http://www.belmarket.by/ru/380/170/29869/.htm> – Дата доступа: 25.01.2017 г.
2. Н. Сонич. Еще 5-10 лет российский рынок будет открыт для белорусского молока и мяса [Электронный ресурс]. – 2016. Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2016/07/20/ic_news_113_478458 – Дата доступа: 25.01.2017 г.