

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МУКОМОЛЬНО-КРУПЯНОЙ ОТРАСЛИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

А.М. Зубахин, Е.В. Тищенко

Разработка и реализация стратегии становится особенно актуальной в рыночной экономической среде, которая характеризуется многофакторностью ее влияния на конкретный экономический субъект. Стратегия позволяет управлять деятельностью предприятия в целом и отдельных его бизнес-структур в направлении роста, выбранном из большого количества альтернатив, возникающих под действием внешней среды [1]. Этот тезис справедлив, как по отношению к современным промышленным предприятиям в целом, так и по отношению к зерноперерабатывающим предприятиям в частности.

Однако при разработке стратегии развития мукомольно-крупяных предприятий необходимо учитывать влияние таких факторов, как государственно-правовые ограничения, макро и мезоэкономические, социально-демографические, агроклиматические, технологические факторы.

1. Влияние государственно-правовых факторов. Основное влияние оказывает налоговая политика и налоговое законодательство через установление ставок налогов, которые, несмотря на положительную динамику снижения, остаются достаточно высокими. Внешнеэкономическая политика и таможенное законодательство, транспортные тарифы делают невыгодным экспорт готовой продукции предприятий, формируя довольно высокие издержки экспорта. Государственные приоритеты в развитии отраслей и сфер народного хозяйства влияют на деятельность организации, так как от уровня поддержки сельского хозяйства зависит объем и качество сырьевой базы зерноперерабатывающей промышленности.

2. Влияние макро- и мезоэкономических факторов. Ставка рефинансирования ЦБ РФ влияет на стоимость кредитов коммерческих банков. Чем выше плата за кредиты, тем ниже финансовая устойчивость предприятия их привлекающего. Курс рубля по отношению к иностранным валютам имеет незначительное влияние, так как объемы внешней торговли зерноперерабатывающих предприятий Алтая незначительны (основные контрагенты: Республика Казахстан и Мон-

голия). Зависимость спроса на продукцию предприятий данной отрасли от уровня реальных доходов населения незначительна (неэластичный спрос).

3. Влияние социально-демографических факторов. Демографическая структура населения не влияет на спрос продукции. Национальные традиции и обычаи ощутимо влияют на спрос (в русской кухне хлебобулочных изделий употребляется традиционно много).

4. Влияние агроклиматических факторов значительно. От них зависит урожайность и качество зерна – основного сырья для производства продукции мукомольно-крупяной отрасли.

5. Влияние технологических факторов. Инновационное развитие производства достаточно важно для поддержания конкурентоспособности выпускаемой продукции. Расходы государственного бюджета на НИОКР и другие источники финансирования НТП практически не влияют на деятельность предприятия, так как основное оборудование закупается за рубежом, а российские производители мельничного оборудования предлагают аналог зарубежного.

Кроме того, специфическими чертами предприятий мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности являются:

- сезонность процесса заготовления зерна и сбыта готовой продукции;
- зависимость от урожайности и качества зерновых культур;
- жесткая позиция конкурентов в борьбе, как за рынки сбыта продукции, так и за рынки сырья;
- обменные операции как эффективный способ реализации продукции.

Одним из возможных путей стратегического развития предприятий мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности Алтайского края может являться создание вертикально интегрированных структур зерноперерабатывающих предприятий с сельскохозяйственными, в виде агропромышленных холдингов, крупных компаний с замкнутым технологическим циклом – от поля до прилавка.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МУКОМОЛЬНО-КРУПЯНОЙ ОТРАСЛИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

В настоящее время зерноперерабатывающие предприятия края на основе различных схем сотрудничества имеют 287 847,4 га земли, 29 490 голов КРС, 98 285 свиней и 643 550 кур. Учитывая большие перспективы, процессы интеграции продолжают развиваться. Примером могут служить следующие объединения (таблица 1).

Вертикальная интеграция направлена на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции за счет возникающих преимуществ (повышение качества продукции, снижение затрат на ее производство и реализацию, быстрое освоение производства принципиально новой продукции) и максимизацию посредством этого получаемой прибыли.

Существует достаточное количество форм интегрированных корпоративных структур, но, самой распространенной на сегодняшний день являются компании холдингового типа. Механизм владения контрольным пакетом позволяет холдинговой компании проводить единую политику и осуществлять единый контроль в отношении компаний группы. Основное преимущество холдинго-

вых компаний заключается в повышении конкурентоспособности группы взаимосвязанных компаний. Это становится возможным, прежде всего, за счет концентрации и быстрой мобилизации значительных ресурсов на необходимых направлениях и оптимизации использования привлеченных капиталов для всей группы предприятий.

Высокая конкуренция, социальная значимость выпускаемой продукции, выраженная сезонность производства, инвестиционная привлекательность, все это определяет условия проведения процесса стратегического управления предприятиями мукомольно-крупяной отрасли.

Применение стратегического начала в управлении современным промышленным предприятием способно создать предпосылки его относительно устойчивого существования и развития. По своему содержанию стратегическое управление носит прагматический характер. В нем на переднем плане стоят реальные факты и потенциальные возможности, которые предприятие должно учитывать в будущем.

Таблица 1

Интегрированные структуры предприятий мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности Алтайского края с сельхозтоваропроизводителями по состоянию на 01.01.2005г.

№ п/п	Наименование объединения	Активы объединения	Основа объединения
1.	ОАО "АПК "Мельник"	Земля - 57638 га; КРС - 5334 голов	Договор
2.	ОАО "Алейскзернопродукт"	Земля - 29696 га; КРС - 4249 голов; свиньи - 96412 голов; куры - 643550 голов	Договор Аренда
3.	АПК "Грана-Хабары"	Земля - 60745 га; КРС - 8390 голов; свиньи - 950 голов; машинотракторный парк 256 ед.	Выкуп акций
4.	АПГ "Алтайские закрома" "Барнаульский хлебокомбинат №4"	Земля - 11500 га; КРС - 2500 голов	Договор
5.	ОАО "Ключевской элеватор"	Земля - 21078,4 га; КРС - 869 голов	Аренда
6.	ООО "Агрофирма Эко-продукт"	Земля - 34728 га; КРС - 3772 голов	Договор
7.	ООО "Успенское поле"	Земля - 13477 га; свиньи - 700 голов	Аренда
8.	ООО Агрофирма "Родино-Холдинг"	Земля - 55902 га; КРС - 4376 голов; свиньи - 223 голов	
9.	ОАО "Пава"	Земля - 3083 га	Аренда
	Итого:	Земля - 287847,4 га; КРС - 29490 голов; свиньи - 98285 голов; куры - 643550 голов	

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородин В.А. Стратегическое планирование: Учебное пособие. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2003. – 101с.