Перспективы развития рыбоперерабатывающей промышленности России

Научный руководитель – Кононова Вера Юрьевна

Букина Екатерина Евгеньевна

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Высшая школа бизнеса (факультет), Кафедра менеджмента, Москва, Россия $E\text{-}mail:\ ekaterina.bukina116@gmail.com}$

Рыбоперерабатывающая промышленность в России имеет огромный потенциал. Однако, по данным Росстата, сокращение процентного изменения объёмов живой, свежей и охлаждённой рыбы составляет 23,1% в 2016 году по сравнению с 2015 г. [4] Развитию данной отрасли препятствует ряд причин, к которым относятся: разрыв производственной цепочки, трудности производственной деятельности, а также слабое сегментирование и позиционирование готовой продукции. Отрасль все еще в большей степени ориентирована на вылов, а не на переработку продукции, что и создает разрыв производственной цепочки по выпуску товарной рыбной продукции. [1]

Цель данной работы - предложить рекомендации по развитию рыбоперерабатывающих компаний России.

Для достижения этой цели была проанализирована производственная цепочка. В производственной цепочке рыбоперерабатывающей промышленности России существует значительный разрыв, который состоит в экспорте рыбы на ранних стадиях переработки и импорте готовой продукции. Разрыв производственной цепочки приводит к существенной потере добавленной стоимости продукции, которая целиком уходит за рубеж, потерям рабочих мест и нерациональному использованию производственных мощностей. [3]

На основе анализа статистики, литературы и результатов интервью с представителем компании Морское Содружество было выявлено, что основным фактором, сдерживающим развитие рыбной промышленности, является логистика. Реализация потенциала рыбоперерабатывающей промышленности возможна только при устранении разрыва производственной цепочки, построении структурированной логистической системы и создании чёткого позиционирования продуктов рыбопереработки. Так было выявлено, что к проблемам рыбопереработки также относится слабое сегментирование и позиционирование продукции, что делает продукцию неконкурентоспособной по отношению к импортным товарам.

Проведён анализ сбытовой деятельности рыбоперерабатывающих компаний, а также был проведён мини-опрос потребителей с целью выявления основных критериев, которыми руководствуются покупатели при выборе рыбных продуктов. На основе этого выявлены основные сложности российских компаний, занимающихся переработкой рыбы в части сбыта, такие, как слабая дифференциация, ориентация на место производства продукции и выделены рекомендации как для крупных, так и для мелких поставщиков.

Возможным решением по сбыту продукции рыбоперерабатывающей промышленности является организация кооперативов, которые обеспечивают соблюдение стандартов качества продукции и помогают мелким поставщикам в реализации их продукции. На Дальнем Востоке на данный момент существует корпорация развития Дальнего Востока. По подобному примеру возможна организация кооператива по сбыту производимой на Дальнем Востоке продукции. Этот кооператив имел бы более широкий радиус действия, распространяющийся на всю территорию Дальнего Востока.

Для крупных же производителей рыбных продуктов подходит стратегия создания отличительной характеристики продуктов и структурированного сегментирования, которая позволила бы дифференцировать продукт от других, сделать его более конкурентоспособным с точки зрения маркетинга. [2]

Источники и литература

- 1) Шурухин А. С., Лукин А. А., Педченко А. П., Титов С. Ф. 2016. Современное состояние рыбного промысла и эффективность использования сырьевой базы в Финском заливе Балтийского моря // Труды ВНИРО, том 160, с 60-69
- 2) Котлер Ф., 2007. Основы маркетинга Пер с англ
 М Издательский дом "Вильяме", 2007-656 с
- 3) Dougherty M. 2008. Theorizing Theory: Origins and Orientations of Commodity Chain Analysis THE GLOBAL STUDIES JOURNAL, VOLUME 1, NUMBER 3, просмотрено 22.02.2017 http://www.globalstudiesjournal.com/
- 4) www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России)