

Джибабов Радмир Олегович, аспирант Майкопского государственного технологического университета, e-mail: dhibabovr@mail.ru.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

(рецензирована)

Главная цель совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции - обеспечение стабильного снабжения населения страны высококачественными продуктами питания по приемлемым ценам с наибольшей экономической эффективностью.

Ключевые слова: сельхозпроизводители, спрос, предложение, кооперирование, сельхозпродукция, покупатель сельхозпродукции, товарно-денежные отношения.

Dzhibabov Radmir Olegovich, post graduate student of Maikop State Technological University, e-mail: dhibabovr@mail.ru.

PROBLEMS OF IMPROVING FORMS OF AGRICULTURAL PRODUCTS SALE

(reviewed)

The main objective of improving the forms of agricultural products sale is to ensure a stable supply of the population with high-quality food at reasonable prices with the highest economic efficiency.

Keywords: agricultural producers, demand, supply, cooperation, agricultural products, the buyer of agricultural products, commodity-money relations.

В ходе совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции должны быть достигнуты следующие цели:

- создание оптимальных условий для обеспечения необходимого уровня качества реализуемой сельскохозяйственной продукции;
- обеспечение достаточной степени удовлетворения спроса населения соответствующим ему по объему, цене, качеству и времени объемом производимой сельскохозяйственной продукции;
- повышение экономической эффективности реализации продукции;
- создание условий для постоянной динамичной трансформации АПК вслед за уровнем развития экономики в целом.

В современных условиях в АПК особое значение уделяется решению проблем оптимизационных мероприятий, позволяющих постоянно повышать эффективность не только сферы производства, но и обращения в сельскохозяйственном воспроизводственном цикле [1, 4]. Срез, составляющих проблемы оптимизации сферы обмена в АПК, прежде всего, выделяет актуальность вопроса совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции.

Формы реализации сельскохозяйственной продукции трансформируются в отношения по поводу перехода прав собственности на реализуемую продукцию от ее продавца к ее покупателю, составляющие элементами которой являются:

1. Продавец сельхозпродукции – собственник.
2. Покупатель сельхозпродукции - новый собственник.
3. Отношения обмена - товарно-денежные отношения.
4. Комплекс регулирующих официальных правил - это экономико-правовые условия, а также общих условий - социальных, психологических, политических, менталитет.
5. Степень государственного вмешательства.

В настоящее время их несовершенство создает предпосылки для развития следующих проблем правового, организационно- функционального и структурного характера в сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий:

- отсутствие системной последовательности в организации управления сбытовой деятельности и эффективного осуществления функции обслуживающими отделами по отношению к производству по причине отсутствия профессиональных специалистов - маркетологов в рыночных условиях;

- организационно-функциональная структура предприятий (агрофирм) и их подразделений, как правило, адекватна ранее сложившейся в доперестроечный период, так как медленно адаптируется к формированию аграрного и продовольственного рынков и базируется на обязанностях отдельных штатных работников по производственно-техническому и сбытовому обеспечению, а также на измененной деятельности планово-экономических и финансовых отделов;

- незначительное проявление кооперативных отношений между подразделениями на предприятиях порождает достаточно распространенные и существенные процессы обособленности и автономности их в производственно-сбытовой деятельности, что приводит к разобщенности и дезорганизации усилий отделов центральной организационно функциональной структуры управления;

- несоответствие реальной системы сбыта хозяйствующих субъектов агросферы современным требованиям регионального продовольственного рынка, или даже отсутствие данной структуры создает серьезные затруднения в укреплении финансово-экономического состояния всех форм сельхозпредприятий и экономической выгоды хозяйств населения. Глубокий кризис прежнего подхода к организации управления производством и сбытом не допускает достижения стабильности функционирования предприятий аграрного сектора в условиях конкурентной борьбы субъектов рынка;

- недооценка маркетинговой деятельности в организации управления сельскохозяйственных предприятий не позволяет проводить исследование рынка для оценки спроса и предложения дифференцированного по сегментам анализа конкуренции между субъектами микрорынка региона с учетом изменения рыночных цен, поведения жизненных циклов товаров, составления карт мониторинга затрат на объемы товародвижения в разрезе каналов продаж, а также экономических обоснований кооперации в пределах административных районов, организации вывоза продукции большими партиями, повышения эффективности прямых договоров, организации частичной переработки собственного сырья для получения значительных сумм дополнительного дохода от продажи конечных продуктов питания через фирменную торговлю;

- недостаточное использование кооперирования сбытовой деятельности предприятий для применения повышенных закупочных цен при крупных поставках продукции или частичной продажи по договорной монопольной цене;

- отсутствие правовой экспертизы типовых договоров на поставку товарной продукции даёт возможность монопольным потребителям использовать контрактные обязательства, ущемляющие экономические интересы сельхозтоваропроизводителей посредством нечетких формулировок штрафных и других юридических санкций в адрес хозяйств за нарушение сроков и объёмов продажи продукции и других условий;

- сельхозтоваропроизводители не составляют графики погашения своих задолженностей поставок продукции и не выполняют планомерную претензионную работу по задолженностям покупателей, что уменьшает реальную возможность отстаивания своих экономических интересов в процессе судебных разбирательств [2, 3].

Исходя из этого, проблему совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции необходимо рассматривать в разрезе трех составляющих и четырех уровней. Так, составляющие совершенствования форм реализации можно представить в виде:

1. Совершенствование факторов, определяющих эффективность реализации: скорость реализации, количество промежуточных звеньев, ликвидация ценового диспаритета.

2. Совершенствование механизма форм реализации:

- административно-командное: Указы, Приказы, Законы, направленные на непосредственную, прямую трансформацию;

- экономическое (косвенное): кредитные, налоговые рычаги, страхование, действия государства как равноправного экономического субъекта сельскохозяйственного рынка, включая интервенции, продуктовые биржи.

3. Нахождение приемлемого сочетания выше указанных факторов и механизмов.

Уровнями совершенствования форм реализации продукции аграрного производства являются:

1. Федеральный (федеральный сельскохозяйственный рынок) – юрисдикция федеральная: Законы, Указы, масштаб рыночного взаимодействия экономических субъектов, активное участие государства в рыночных процессах (необходимо учитывать мировой опыт);

2. Региональный (региональный сельскохозяйственный рынок – субъекты РФ) – региональная юрисдикция: Законы, Указы на уровне субъектов Федерации, масштаб рыночного взаимодействия экономических субъектов – региональный рынок, участие субъектов Федерации на региональном рынке как полноправных экономических субъектов;

3. Местный (местные сельскохозяйственные рынки – населенные пункты, районы) – постановления местных органов власти – местная администрация, управления сельского хозяйства районов, местный рынок;

4. Экономический субъект (непосредственный) – новые формы организации деятельности сельскохозяйственных производителей, объединение производства, переработки и реализации – путь к оптимизации структур применяемых каналов реализации, оптимальное приспособление к рынку, совершенствование механизма реализации.

Решение проблемы совершенствования форм реализации на уровне экономического субъекта, представляется посредством создания эффективной системы сбыта на сельскохозяйственных предприятиях по предлагаемой структурной схеме (таблица 1).

Таблица 1 - Основные направления совершенствования системы сбыта продукции на сельскохозяйственных предприятиях

Этапы	Характеристика мероприятий	Предполагаемые затраты и трудности	Ожидаемый эффект
1	Организация проведения юридической экспертизы договоров	Затраты на оплату услуг квалифицированного юриста или содержание юридической службы или предприятия	Существенное снижение существующей и избежание необоснованного увеличения в будущем кредиторской и дебиторской задолженности
2	Проведение анализа ценовой конъюнктуры рынка и конкурентного окружения предприятия. Выявление возможностей кооперации в сбытовой деятельности	Затраты на привлечение высококвалифицированных специалистов для маркетинговой службы и покупку информационно-консультационных услуг при разработке плана маркетинга	Увеличение прибыли на 10-15% от производства и продажи товарной продукции. Доведение до 30-45% уровня рентабельности производства
3	Организация службы маркетинга на предприятия	Затраты на обучение специалистов и функционирование маркетинговой службы	Адаптация производственной структуры к потребностям рынка, достижение высокой конкурентоспособности предприятия и продукции на рынке, увеличение товарного оборота при высоких ценах продаж по наиболее эффективным каналам сбыта

Поэтапное совершенствование системы сбыта товарной продукции в агросфере обеспечит эффективную деятельность хозяйств в рыночных условиях на основе формирования и практического внедрения службы маркетинга. Маркетинговая организация управления производственно-сбытовой деятельности представляет собой главное направление полной адаптации всех форм предприятий к рыночным условиям для роста экономической эффективности товарного производства.

Дальнейшее углубление процесса анализа структуры и природы категории «форма реализации сельскохозяйственной продукции», в целях ее совершенствования, позволяет сформировать наиболее приемлемую, с нашей точки зрения, детализированную абстрактную модель категории «формы реализации продукции».

Данная модель позволяет сформировать общий подход к совершенствованию форм реализации, то есть осуществить разработку некоего абстрактного объекта, наделенного необходимыми свойствами и имеющего определенную структуру. Рассматривая каждый составляющий элемент такой структуры можно определять его роль в функционировании целого и определять возможности и меры по совершенствованию. Данный подход можно классифицировать как целостный, имеющий всеобщий характер для изучения особенностей формирования и функционирования форм реализации сельскохозяйственной продукции в целях их совершенствования и выделить следующие его преимущества:

- учитывает в укрупненном виде все образующие целое факторы;
- может обеспечить любую степень детализации рассмотрения проблемы путем углубления уровня анализа;
- позволяет рассмотреть решаемые вопросы в любом требуемом ракурсе или преломлении.

Исходя из этого, можно использовать системный подход к вопросу совершенствования форм реализации продукции. Структурно-функциональная схема формирования целостного и всеобъемлющего процесса совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции представлена на рисунке 1.

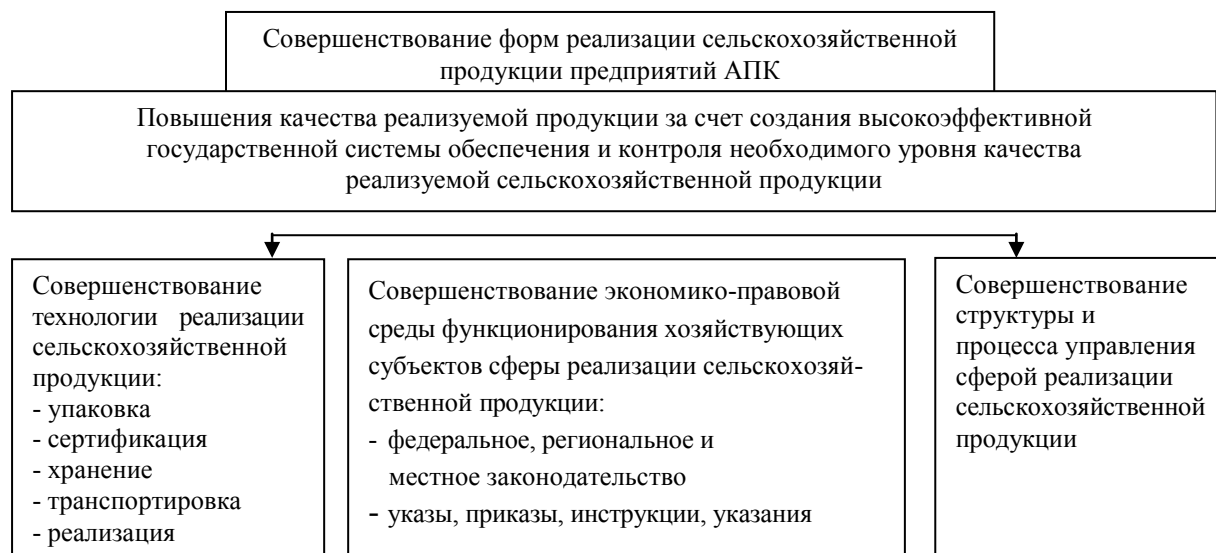


Рис. 1. Структура процесса совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции

Из рисунка видно, что сущность подхода к совершенствованию форм реализации обеспечивается концентрацией всего процесса на формировании системы обеспечения необходимого качества реализуемой продукции. Следовательно, весь процесс совершенствования должен быть, прежде всего, ориентирован на достижение повышения качества реализуемой сельскохозяйственной продукции и каждое осуществляемое в рамках данного процесса мероприятие должно приводить либо к укреплению существующей системы обеспечения необходимого качества реализуемой продукции, либо реально повышать уже достигнутые или установленные рубежи качества реализуемой продукции.

Рассмотренные проблемы в сфере реализации сельскохозяйственной продукции, предусматривают основные пути их решения и направления совершенствования ее главных составляющих – форм реализации в аспекте применения специального подхода, стержнем которого является управление качеством продукции и маркетинговой деятельностью сельскохозяйственных предприятий при соответствующей государственной поддержке. Эта основа, формирующая все основные положения и правила, на основании которых может осуществляться технологическое совершенствование форм сбыта продукции аграрного производства.

Литература:

1. Злобин Е. Экономика и организация регионального аграрного рынка. М., 2006. 212 с.
2. Иванова Е. Организационно-правовые формы сбыта сельскохозяйственной продукции // Экономист. 2001. №9. С. 93-96.
3. Маркс К. Капитал. Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Политиздат, 1975. Т. 23.
4. Клюкач В. Развитие системы оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием // Всероссийский Конгресс экономистов-аграрников. М., 2009. С. 49-73.

References:

1. Zlobin E. *Economics and organization of the regional agricultural market*. M., 2006. 212p.
2. Ivanova E. *Organizational and legal forms of agricultural marketing* // *Economist*. 2001. № 9. P. 93-96.
3. Marx K. *Capital*. Vol 1 // K. Marx, F. Engels. *Selected Works*, Vol., 2nd ed. M.: Politizdat, 1975. V. 23.
4. Klyukach V. *Development of the wholesale trade of agricultural products, raw materials and food* // *All-Russian Congress of Agricultural Economists*. M., 2009. P. 49-73.