

СБЫТОВАЯ КООПЕРАЦИЯ В ЗЕРНОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

А.С. ПУДОВИКОВ,

ассистент кафедры экономики и рынка,

Курганская ГСХА имени Т.С. Мальцева

Ключевые слова: рынок зерна, каналы реализации, сбытовая кооперация, экономико-математическая модель, оптимизация.

В настоящее время на зерновых рынках Курганской области появилось огромное число государственных и частных каналов сбыта и продвижения сырья к потребителю. Если в дореформенный период основными покупателями продукции зерновой отрасли были государственные структуры (перерабатывающие, заготовительные и торговые предприятия и организации), то в настоящее время каналами сбыта являются прежде всего реализация продукции на оптовом рынке, через собственную торговую сеть, работникам предприятия в качестве оплаты труда, по бартерным сделкам и др. (рис. 1). Появилось большое количество всякого рода посредников и перекупщиков сельскохозяйственной продукции. В целом реализация продукции в условиях рынка осуществляется по свободным, договорным ценам, а сельскохозяйственный производитель имеет право выбо-

ра того или иного канала сбыта. Определяющим фактором при выборе канала реализации сельскохозяйственной продукции являются сбытовые возможности сельскохозяйственного товаропроизводителя и цена товара.

В целом процесс формирования зернового рынка в области далёк от совершенства; его становление происходит стихийно и болезненно для сельхозпредприятий и в результате отрицательно сказывается на экономике области. Отсутствие разветвлённой инфраструктуры зернового рынка, тяжёлое финансовое положение сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, а также отказ от государственного регулирования аграрного рынка обострили проблему сбыта.

Зерновое производство традиционно является ведущей отраслью сельского хозяйства Курганской области. В последние годы посевы зерновых куль-



641300, Курганская обл.,
Кетовский р-н, с. Лесниково;
тел. 8-9615700747;
e-mail: pudovikov-
andrey@rambler.ru

тур в области составляют более 40% всей пашни. Из-за низкой рентабельности производства продукции животноводства сократилось выращивание фуражных сортов пшеницы, в результате чего доля продовольственного зерна составляет около 80% от общего объёма его производства. Большая часть зерна идёт на реализацию, что заставляет сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществлять поиск наи-

***The market of a grain,
channels of realization,
marketing cooperation,
economic-mathematical
model, optimization.***

более эффективных каналов сбыта своей продукции.

Правильный сбыт зерна играет важную (если не решающую) роль, так как прибыль, полученная от реализации зерна, в конечном итоге определяет эффективность всего производства, ведь даже при наличии финансовых ресурсов, соблюдении всех технологических тонкостей и поддержании на должном уровне урожайности если не обеспечен соответствующий спрос своевременный и постоянный сбыт продукции, предприятие обречено на потери.

На сегодняшний день становится актуальным вопрос развития рыночной инфраструктуры и прежде всего создания эффективного механизма распределения зерна в области. Решить проблему сбыта зерна сельскохозяйственных предприятий могут сбытовые кооперативы. Их создание является важным и необходимым этапом перестройки каналов товародвижения сельскохозяйственной продукции, что позволит наладить активное экономическое взаимодействие субъектов аграрного рынка.

Сбытовая кооперация как способ взаимодействия субъектов хозяйствования имеет много преимуществ:

- при помощи кооперации происходит экономия индивидуальных издержек кооперирующихся производителей (издержек на хранение и реализацию продукции, транспортных и накладных расходов) и повышение производительности за счёт специализации;
- кооперация защищает членов кооператива от всякого рода монополистических проявлений других сбытовых структур, а также от какого-либо внешнего вмешательства в их деятельность;
- кооперация позволяет заниматься

такими видами хозяйственной деятельности, которыми сельскохозяйственные товаропроизводители не могут заниматься самостоятельно (например, исследование рынка, хранение продукции и эффективная её продажа) [3].

Мы считаем, что кооперирование сельскохозяйственных товаропроизводителей для сбыта зерна в соответствии с существующей законодательной базой правильно создавать на уровне как минимум района в форме сбытового потребительского кооператива или кооперативного союза. Это объясняется тем, что в рамках каждого административного района Курганской области имеются сельскохозяйственные предприятия как зерновой специализации, так и предприятия, занимающиеся производством зерна в рамках животноводческой или смешанной специализации. В районах, как правило, имеется необходимая для работы сбытового кооператива материально-техническая база, элеваторы, зернохранилища и др. В первоочередном порядке в такой кооперации нуждаются районы, расположенные в худших природно-экономических условиях.

Решение о создании районного кооперативного формирования по сбыту сельскохозяйственной продукции принимают сельскохозяйственные товаропроизводители. После принятия данного решения формируется организационный комитет. В этот комитет, как правило, входят руководители, специалисты хозяйств, перерабатывающих и торговых организаций, специалисты района, куратор от областного управления (департамента) сельского хозяйства. Затем назначается председатель организационного комитета. Для выпол-

нения отдельных этапов работ привлекаются научные работники, юрист, а также специалисты и руководители хозяйств района.

На первом этапе обосновывают необходимость организации кооперативных формирований по сбыту продукции в районе. С этой целью анализируют производство, использование и реализацию сельскохозяйственной продукции в районе в динамике за ряд лет, начиная с дореформенного периода и кончая годом, предшествующим анализу. Анализ проводится по каждому хозяйству, включая личные подсобные и крестьянские (фермерские) хозяйства, и в целом по району.

При этом выявляется доходность указанных видов хозяйств по видам товарной продукции от реализации сырья в зависимости от каналов реализации (госпоставки, свободный рынок по отдельным покупателям, бартерные, обменные операции, продажа населению).

На втором этапе изучают законодательные акты, постановления и другую нормативную базу, а также научные рекомендации по организации кооперативов на уровне районов. Обосновывают модель кооперативного формирования для сельскохозяйственных товаропроизводителей района по конкретному продуктовому подкомплексу.

При обосновании модели районного кооператива учитывают его экономическую эффективность. Основой её определения является соизмерение затрат на организацию и функционирование с возможным доходом от кооперирования.

Статьи доходов и расходов определяют по моделям кооперирования. В общие расходы включают расходы по организации и функционированию, капитальные вложения, плату за кредиты и др.

В доходах учитывают снижение издержек участников кооперации за счёт сбыта продукции по более выгодным каналам и перераспределение доходов от реализации конечной продукции в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В соответствии с расчётами экономической эффективности выбирают модель кооперативного формирования, принимают решение об организации кооператива и составе участников.

На следующих этапах разрабатывают организационный проект и нормативные документы, регламентирующие деятельность кооператива, проводят работы по учреждению и регистрации выбранного варианта кооператива или кооперативного союза (ассоциации).

На заключительном этапе организуют деятельность районного кооператива. Для этого разрабатывают бизнес-план, договора сотрудничества, необходимые для нормального функционирования кооперативного формирования (договора на поставку продукции, обеспечение материально-техническими ресурсами, выделение



Рис. 1. Каналы реализации зерна и зерновой продукции в Курганской области

кредитов и др.). Определяют основные подразделения кооператива, их состав и функции [2].

Цель и методика исследований

На основе экономико-математического моделирования нами составлена модель реализации зерна сбытовым потребительским кооперативом на уровне Петуховского района Курганской области.

В качестве объектов, участвующих в кооперации, выбраны крупные сельскохозяйственные предприятия коллективной собственности. В 2008 г. в Петуховском районе осуществляли производственную деятельность пять крупных предприятий. Это СПК «Виктория», ООО «Петриком», ООО «Пашковское», колхоз «Рынковский» и ТОО «Полевое».

Кроме того, выбор предприятий обосновывается их зерновой специализацией, селообразующей ролью, участием в решении социальных проблем села и высокой значимостью в обеспечении продовольственной безопасности и развитии сельского хозяйства района и области.

Многие руководители, обладая высоким потенциалом знаний, накопленных за годы работы в сельском хозяйстве, до сих пор не имеют в рамках своих предприятий достаточной материальной базы и производственных фондов, чтобы осуществлять деятельность на высоком уровне. В частности, ни одно из пяти предприятий не имеет возможности обеспечивать хранение необходимого количества зерна для организации его круглогодичных поставок на потребительский рынок. Кроме того, одной из важнейших причин вынужденной реализации больших объемов зерна в послеуборочный период, когда на рынке складывается самая низкая цена спроса, является значительный объем накопленной кредиторской задолженности. Результатом такой вынужденной реализации является потеря прибыли.

Элеватор района имеет монополистическое положение в оказании услуг по хранению зерна и в сложившихся условиях находится в ситуации, когда большая часть производственных мощностей из-за отсутствия сырья простаивает. Обладая значительными мощностями единовременного хранения – 75000 т, – за последние пять лет, по данным Департамента сельского хозяйства области, объем загрузки составляет в среднем около 20%. Поэтому целесообразно привлечь руководство ЗАО «Петуховский элеватор» к участию в кооперации на взаимовыгодных условиях. Расценки на оказываемые услуги элеватора установить в рамках рекомендуемой Департаментом сельского хозяйства области стоимости.

Экономико-математическая модель оптимизации сбытовой деятельности предусматривает решение последовательности этапов задачи (рис. 2).

Кроме того, для создания различных сценариев развития предприятий сбытового кооператива нами определено оптимальное сочетание отраслей в каждом предприятии. Это позволит наиболее эффективно использовать все имеющиеся производственные ресурсы и в конечном итоге даст возможность получить максимум товарной продукции (товарного зерна) на каждом из выбранных предприятий.

Задача по оптимизации производственной структуры сельскохозяйственного предприятия включает в себя такие группы переменных величин, как

площади посева сельскохозяйственных культур, используемых на товарные цели, площади посева сельскохозяйственных культур, используемых на кормовые цели, среднегодовое поголовье половозрастных групп животных, прибавка кормов в рационах животных сверх минимальной границы, определяемые объемы производственных ресурсов, стоимостные показатели.

Результаты исследований

В результате произведенных расчетов были получены следующие данные (табл.).

Фактическая прибыль в 2008 г., по-

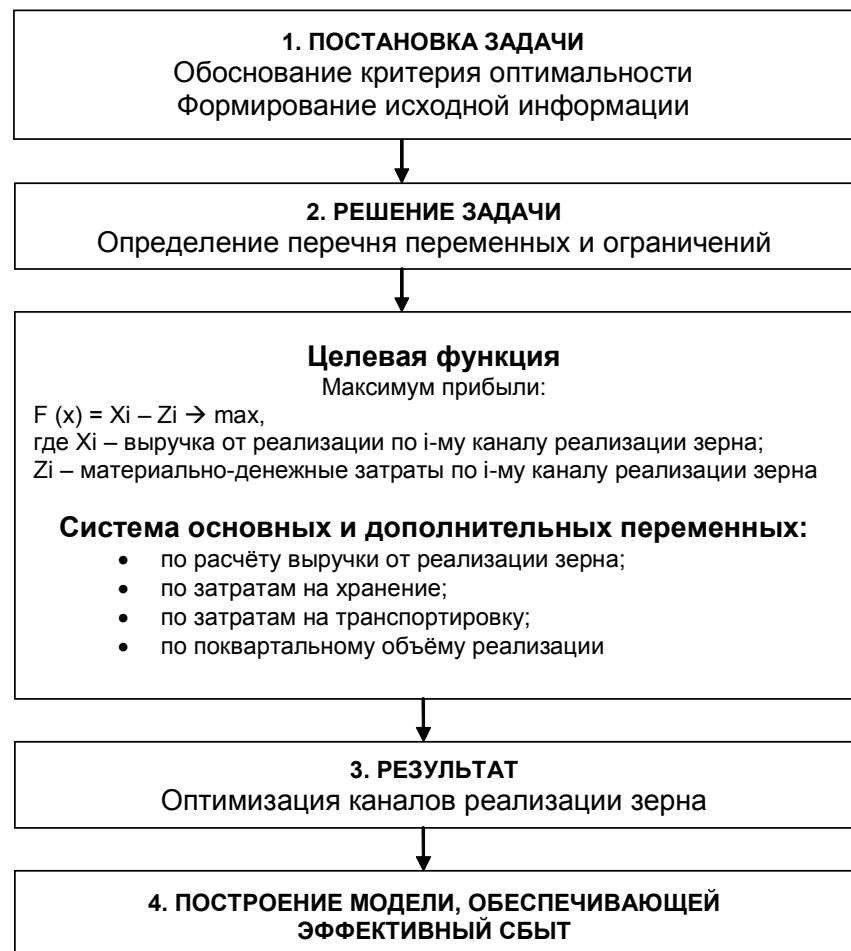


Рис. 2. Схема расчёта оптимизации реализации зерна сбытовым кооперативом

Таблица

Сравнительный анализ эффективности оптимизации сбытовой деятельности потребительского кооператива

Показатели	Фактически на предприятиях в 2008 г.	В сбытовом кооперативе, по результатам решения в 2008 г.		В сбытовом кооперативе, проект на 2013 г., по результатам решения	
		оптимизация по факту	оптимизация при условии \max товарного зерна	оптимизация по факту	оптимизация при условии \max товарного зерна
Реализация зерна, ц	135020	135020	155948	155273	176079,6
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	50781	55358,2	63938,7	72667,8	82405,3
Выручка от реализации, тыс. руб.	63533	75611,2	87330,9	99840,5	114451,7
Прибыль от реализации, тыс. руб.	12752	20253	24392,2	27172,8	32046,5
Уровень рентабельности, %	25,1	36,6	38,1	37,4	38,9

лученная сельскохозяйственными предприятиями от реализации зерна, в среднем составила 12752 тыс. руб. при уровне рентабельности 25,1%. При условии реализации зерна через кооператив, учитывая сложившиеся в районе потребности в данном сырье, масса полученной прибыли могла составить 20253 тыс. руб., а уровень рентабельности – 36,6%.

Оптимизация сочетания отраслей на предприятиях при сложившемся уровне производства может увеличить выход товарного зерна на 20928 ц. При реализации данного объема зерна через кооператив наблюдается положительная динамика; конечный результат – рентабельность выше на 1,5% рентабельности, которая должна быть при реализации кооперативом фактически имеющегося зерна на предприятиях.

Сценарии развития кооператива на 2013 г. рассчитаны на основе метода аналитического выравнивания. По результатам решения задачи в 2013 г. прибыль от реализации зерна сбытовым кооперативом составит 27172,8 тыс. руб.,

уровень рентабельности – 37,4%.

Выводы. Рекомендации

Разработанная нами экономико-математическая модель оптимизации сбыта зерна позволит сельскохозяйственным товаропроизводителям за счёт рациональной организации производства и сбыта продукции и использования внутренних материально-технических ресурсов выбирать наиболее выгодные каналы реализации и тем самым увеличить массу получаемой прибыли, что обеспечивает более эффективное ведение производства. Развитие производства должно увязываться с улучшением качественных показателей зерна и ликвидацией его дефицитных видов (зернобобовых, кукурузы, ржи). Это позволит продавать его по более высоким ценам. Реализацию этой задачи можно осуществить в рамках сбытового кооператива.

Продажа сельскохозяйственного сырья посредникам не только снижает доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, но и понижает налого-

облагаемую базу районов, уменьшает поступление финансовых средств в бюджеты, что не позволяет в установленные сроки и в полном объёме реализовывать социальные и экономические проекты районными органами власти.

Сбытовая кооперация в форме кооперативного союза (объединение двух и более кооперативов на уровне нескольких районов) как перспективное развитие кооперации сбыта сельскохозяйственных товаропроизводителей позволяет сгладить существующие различия в эффективности производства, имеющиеся на уровне районов области, по наличию перерабатывающих предприятий, видам, объёмам производства и переработки сельскохозяйственного сырья, каналам реализации, рыночной инфраструктуре, местоположению относительно рынков сбыта, железнодорожных дорог и других транспортных связей, сложившимся взаимоотношениям сельскохозяйственных товаропроизводителей с перерабатывающими предприятиями.

Литература

1. Алексанова В. В. Об организации районных кооперативных формирований по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции в АПК Сибири // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 11. С. 52-55.
2. Кундиус В. А., Мочалова Л. А., Кегелев В. А., Сидоров Г. С. Математические методы в экономике и моделирование социально-экономических процессов в АПК. Изд. 2-е, перераб. и доп. М. : Колос, 2001. 288 с.
3. Магомедов А.-Н. Д., Ключко Л. Н. Место сбытовых (торговых) кооперативов в инфраструктуре регионального аграрного рынка // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1999. № 3. С. 46-48.