

УДК 338.43. (571.65)

РЕГИОНАЛЬНОЕ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОЕ  
ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОПТИМАЛЬНАЯ СХЕМА  
ТОВАРОПРОДВИЖЕНИЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ  
THE REGIONAL TRADE AND PURCHASE  
ENTERPRISE AS AN OPTIMUM SCHEME OF SALES  
PROMOTION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

*Е.В. Литвинова*

*E.V. Litvinova*

*ГНУ Магаданский НИИСХ Россельхозакадемии*

*The Magadan Research Agricultural Institute*

*Absence of an effective economic mechanism for interaction of manufacturers, intermediaries and buyers, which would satisfy interests of all the participants of the market, is one of problems in the modern market relations. One of tools for a marketing promoting maximization of a manufacturers profit is the marketing policy consisting in an use of the effective schemes, forms and models of sales promotion.*

Развитие продовольственного рынка связано с совершенствованием организационно-экономических взаимоотношений между участниками рынка, разработкой рациональных схем товаропродвижения, минимизацией затрат на транспортировку и хранение продукции. Это особенно актуально для современного состояния рынка сельхозпродукции, который характеризуется расширением реализации по свободным каналам сбыта: на рынках, через собственную торговую сеть, предприятиям общественного питания.

В результате проведения аграрных реформ и изменения государственной политики в отношении сельского хозяйства, поменялись условия хозяйствования предприятий АПК. В условиях рыночных отношений изменились роль и значение сельхозпроизводителей как экономических субъектов, расширились задачи их деятельности, теперь они должны производить не только востребованную продукцию, но и самостоятельно выбирать наиболее эффективные каналы ее реализации, организовывать продвижение до потребителей. Одна из главных проблем состоит в том, что недостаточно разработан экономический механизм взаимодействия производителей и покупателей, обоюдно удовлетворяющий их интересы.

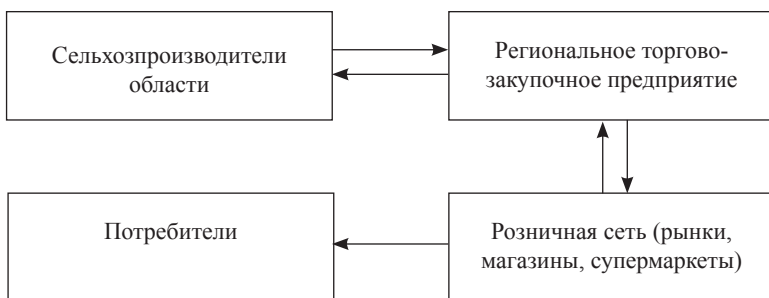
В настоящее время сельхозпроизводители самостоятельно решают вопросы реализации произведенной продукции, тем самым отвлекая средства от производства и увеличивая материальные затраты, что в свою очередь негативно влияет на себестоимость продукции и объемы ее реализации. Отсутствие постоянной реализации влияет на регулярность поступления финансовых средств.

Низкая эффективность системы сбыта в аграрной сфере влечет за собой значительные потери продукции при ее транспортировке и переработке. В условиях Магаданской области стоит особо остро проблема транспортных и дополнительных реализационных расходов в связи с отдаленностью сель-

хозпроизводителей от основного рынка сбыта и неблагоприятными природно-климатическими условиями. Реализационные затраты сельхозпроизводителей составляют 2% от общих затрат на производство продукции. В связи с этим возникает необходимость разработки и организации новых схем товародвижения.

С целью более эффективного доведения продукции до потребителей и минимизации реализационных затрат сельхозпроизводителей, предлагается оптимальная схема товаропродвижения сельхозпродукции на региональный продовольственный рынок в виде торгово-закупочного предприятия (схема 1).

**Рис. 1. - Схема товародвижения продукции сельского хозяйства с помощью торгово-закупочного предприятия**



К причинам создания данной формы сбыта относятся: ограниченность ресурсов и средств у производителей для организации эффективной собственной сбытовой сети, недостаточное знание рынка сельхозпроизводителями.

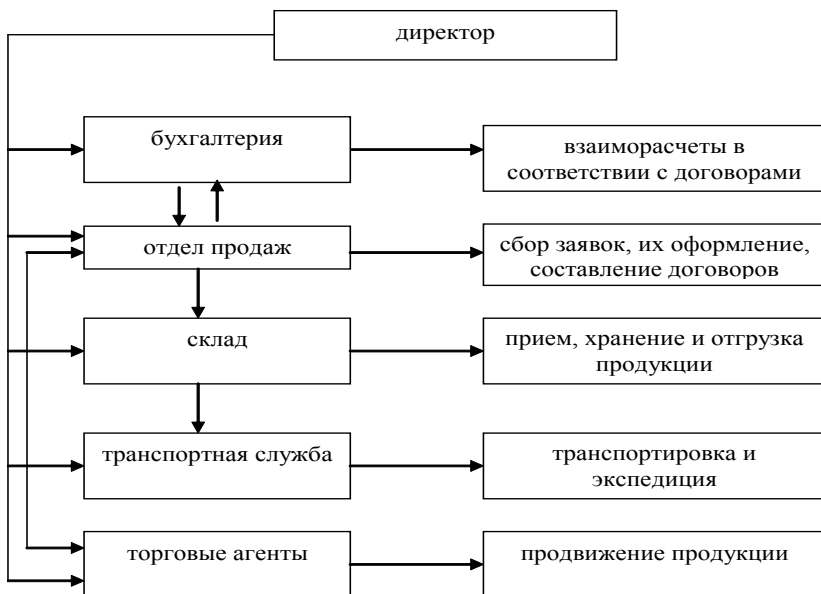
Основными преимуществами сбытовой структуры данного типа являются: отсутствие оттока средств из сферы производства продукции, сокращение лишних связей с посредниками снижение реализационных и транспортных затрат сельхозпроизводителей, возможность поставки продукции в розничную сеть небольшими партиями в короткие сроки.

Главными задачами создаваемого предприятия должны стать:

- закупка продукции у сельхозпроизводителей, доставка ее в город;
- привлечение клиентов (розничных продавцов) и работа с ними;
- составление заявок на продукцию от розничных продавцов и ее доставка в установленные сроки;
- реализация продукции в розничную сеть;
- расчетные операции по договорам.

В организационную структуру торгово-закупочного предприятия целесообразно включить: отдел продаж, отвечающий за сбор и оформление заявок, составление договоров; склад, в функции которого будет входить прием, хранение и отгрузка продукции; транспортную службу, отвечающую за транспортировку и экспедицию продукции; торговых агентов, задача которых состоит в поиске клиентов, контроле за взаиморасчетами и своевременностью поставки товаров в розничную сеть (схема 2).

**Рис. 2. - Организационно-функциональная структура торгового предприятия**



Организационно-правовой формой предприятия может стать: общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество. В первом случае в качестве соучредителей и так же гарантов по кредитам, а во втором случае в качестве акционеров могут выступать сами сельхозпроизводители области. При этом нераспределенную прибыль учредители и акционеры могут направлять по своему усмотрению на развитие сельхозпроизводства.

Создание материально-технической базы и организация деятельности должны осуществляться за счет кредитных ресурсов, с участием администрации области в качестве гаранта по платежам.

Общая потребность в финансовых средствах на создание материально-технической базы определена в 11563 тыс. руб. Все затраты по коммерческой деятельности будут осуществляться за счет прибыли. Расчеты показали, что рентабельность деятельности в первый год работы составит 5%, а срок окупаемости инвестиций – 1 год (предполагается, что средства будут приобретаться на 3 года под 16% годовых).

Мощность предприятия определена на основе прогнозных данных и сложившихся за 3 года уровней реализации продукции сельхозорганизациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. На начальном этапе работы ввиду отсутствия собственных оборотных средств, оптимальным вариантом взаиморасчетов за продукцию с производителями является поставка продукции под ее реализацию. В дальнейшем все операции должны осуществляться за наличный расчет.

Цена реализации продукции в розничную сеть должна определяться с

торговой наценкой, обеспечивающей прибыль и адекватную рыночную стоимость продукции, с учетом наценки розничных продавцов.

В дальнейшем для удобства потребителей на базе предприятия возможно создание фирменного розничного магазина, с целью ценовой доступности продукции для всех категорий потребителей.

При переходе к рыночной экономике была разрушена традиционная схема реализации продовольственных товаров, и проблема сбыта произведенной сельхозпродукции стала достаточно острой. На данный момент важной составной частью предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий разных организационно-правовых форм является поиск и выбор наиболее эффективных каналов реализации продукции. Поэтому необходимость создания регионального торгово-закупочного предприятия очевидна, его организация в регионе должна способствовать сокращению транспортных и реализационных затрат сельхозпроизводителей, сокращению убыточности производственной деятельности, росту эффективности отрасли и производству востребованной на региональном рынке продукции.

УДК: 368 (075.8)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ  
ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT  
AGRICULTURAL INSURANCE IN RUSSIA

*Ю.М. Махдиева*

*J. M. Makhdieva*

*Дагестанский государственный университет*  
*Dagestani state university*

*In this article are examine a questions of development insurance in agricultural sector. Bring analysis of development insurance in agricultural sector on the modern stage, are revealed main problems Insurance in agricultural risks, as well as describe lines of development agricultural insurance scheme in Russia.*

Ведение сельскохозяйственного производства в условиях риска практически во всем мире является закономерным процессом. Экономическая стабильность сельскохозяйственных производителей, как известно, может быть поставлена под угрозу вследствие кризисов, обусловленных различными природными катаклизмами: засухой, резкими перепадами температур, интенсивными осадками и т.д. Воздействие экстремальных погодных условий, частота которых возросла в последнее десятилетие и, вероятно, будет расти и дальше по причине изменений мирового климата, ведет к дестабилизации доходов сельхозтоваропроизводителей.

Одним из механизмов реальной поддержки сельскохозяйственного производства выступает страхование. Очевидно, что в условиях формирования рыночных основ функционирования АПК без развития страхования сельскохозяй-