

УДК 338

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ЗЕРНА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*Шляхтина Ю.А., студентка 3 курса экономического факультета
Научный руководитель – Александрова Н.Р.
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»*

Ключевые слова: *сбыт зерна, качество зерна, каналы реализации, потребительский сбытовой кооператив*

Представлен анализ реализации зерна на сельскохозяйственном предприятии, обоснованы предложения по совершенствованию сбыта зерна.

Эффективная реализация сельскохозяйственной продукции позволяет обеспечить стабильность производства и обозначить пути развития. Актуальность выбранной темы заключается в том, что в настоящее время в условиях рыночных отношений особое место занимает маркетинг как система управления производственно-сбытовой деятельностью организаций, нацеленная на эффективное удовлетворение потребительского спроса [1,2,4].

ООО «Агро-Инвест» является средним по размерам сельскохозяйственным предприятием. Предприятие специализируется на производстве зерна и подсолнечника. Производство зерна формирует 33,3% стоимости товарной продукции и 25,6 % прибыли предприятия. О расширенном воспроизводстве данной отрасли свидетельствует увеличение посевной площади зерновых культур на 52,2 %, средней урожайности на 17,8 % валового сбора зерна на 80 %. В период с 2011 по 2013 гг. объем реализации зерна в ООО «Агро-Инвест» увеличился с 14 тыс. ц до 29 тыс. ц или в 2,1 раза. Пшеница является основной зерновой культурой для предприятия, так как на ее долю в 2013 г. приходится 88 % количества реализованного зерна.

ООО «Агро-Инвест» реализует зерно по трем основным каналам: ОАО «Новоспасский элеватор», ООО «Репьевский крупозавод РИЦ», ООО «Сызранский мельничный комбинат». В структуре выручки от реализации наибольшая доля приходится на ОАО «Новоспасский элеватор», доля которого сократилась с 74,6 до 61,1 %.

В 2011г. сбыт зерна был неэффективным по всем каналам реализации, в 2012 – 2013 гг. рентабельность продаж составляла 7,2 % и 19,7 %. Наибольшей эффективностью характеризуется реализация зерна по прочим каналам сбыта,

что обусловлено высокой ценой реализации, наименьшей эффективностью продаж характеризуется основной канал сбыта – ОАО «Новоспасский элеватор».

Проведенный расчет производственной программы развития зерновой отрасли на предприятии на 2015 год [3] позволил обосновать следующие предложения по совершенствованию управления сбытом зерна и роста его эффективности:

Во-первых, улучшение качества зерна за счет совершенствования организации его сушки. В ООО «Агро-Инвест» сушка зерна осуществляется на догворной основе на элеваторе, что приводит к существенным расходам на транспортировку и подработку зерна. Поэтому в работе предлагается использовать мобильную зерносушилку зерна. По нашим расчетам, это приведет к снижению себестоимости продукции: стоимость подработки 1 т зерна мобильной зерносушилкой составляет 188,7 руб., что в 4,9 раза ниже, чем на элеваторе. Общая сумма экономии в первый год использования зерносушилки может составить 2224,5 тыс. руб., что существенно повысит эффективность реализации зерна на предприятии. Затраты на приобретение и установку зерносушилки окупятся за 1 год.

Во-вторых, оптимизация структуры каналов сбыта зерна на основе различных методик оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций. Выбор канала сбыта ООО «Агро-Инвест» следует начинать с анализа цены реализации 1 ц, расстояния до предприятия, объема закупок. Так, балльная оценка каналов реализации зерна в ООО «Агро-Инвест» показала, что наиболее выгодным каналом является ООО «Репьевский крупзавод РИЦ», получившее максимальную оценку в 14 баллов. Вторую позицию в рейтинге каналов сбыта занимают ООО «Сызранский мельничный комбинат» и ООО «Кузоватовский комбикормовый завод».

Проведенные исследования анализа конкурентоспособности каналов реализации с использованием программы БЭСТ-Маркетинг показали, что основной канал сбыта зерна ОАО «Новоспасский элеватор» значительно уступает ООО «Сызранский мельничный комбинат», занимая лишь 5-ую позицию по основным критериям оценки. Сумма баллов ближайшего конкурента ООО «Кузоватовский комбикормовый завод» превышает оценку ОАО «Новоспасский элеватор» на 8 %. Решение экономико-математической модели оптимизации структуры каналов реализации с учетом оценки конкурентоспособности показало, что доля основного канала реализации ОАО «Новоспасский элеватор» уменьшится на 16,1 процентных пунктов и составит 46,5 %. Доля новых каналов реализации зерна составит: ООО «Сызранский комбинат хлебопродуктов» – 7,7 %, ООО «Кузоватовский комбикормовый завод» – 10,0 %. Оптимизация структуры каналов реализации позволит ООО «Агро-Инвест» увеличить общую при-

быль от продажи зерна на 29 %, уровень рентабельности производства зерна возрастет на 15,6 пунктов и составит 40 %.

В-третьих, повышению эффективности реализации зерна на региональном уровне будет способствовать создание сельскохозяйственного потребительского сбытового кооператива [5,6,7,8,9]. С целью повышения эффективности реализации зерна в Новоспасском районе предлагается создание сбытового кооператива с функциями хранения и реализации зерна. В качестве участников отобраны крупные сельскохозяйственные предприятия, занимающиеся производством зерна: ООО «Агро-Инвест», ООО «Новоспасский элеватор», ООО «Агро-Нептун», ЗАО «Крупянщик-Агро», ООО «Светлый Н». Из двух моделей организации взаимоотношений кооператива с его членами предлагается модель, основанная на использовании договора-комиссии. Основная экономическая выгода, получаемая сельскохозяйственными предприятиями от вступления в сельскохозяйственный потребительский сбытовой кооператив, заключается в гарантии сбыта произведенной продукции по наиболее выгодным ценам [10,11].

Библиографический список

1. Дозорова, Т.А. Инновационный подход развития зерновой отрасли / Т.А.Дозорова // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения. Материалы IV Международной научно-практической конференции.– Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2012. – Том. III. – С. 59- 63.
2. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка агропромышленного комплекса региона / Т.А.Дозорова, Т.И.Костина, Е.Э.Костина // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 3 (27). - С. 151-155.
3. Дозорова, Т.А. Бизнес-планирование: учебное пособие для студентов направления подготовки 110400.62 «Агрономия» / Т.А. Дозорова, В.М. Севастьянова. – Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2015. - 136 с.
4. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка агропромышленного комплекса региона / Т.А.Дозорова, Т.И.Костина, Е.Э.Костина // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 3 (27). - С. 151-155.
5. Дозорова, Т.А. Теория потребительской кооперации начала XX века / Т.А.Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 2 (14).- С. 142-146.
6. Дозорова,Т.А. Перспективы развития потребительской кооперации в АПК / Т.А.Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 4 (16). - С. 134-137.

7. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка развития малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве / Т.А.Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 4 (28). - С. 181-186.
8. Дозорова, Т.А. Развитие потребительской кооперации в АПК /Т.А. Дозорова – Ульяновск: УГСХА им. П.А. Столыпина, 2012. – 89 с.
9. Дозорова, Т.А. Практические рекомендации по созданию и организации деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов: методические рекомендации // Т.А.Дозорова, М.С. Салова – Ульяновск: Министерство сельского хозяйства Ульяновской области, 2011. – 106 с.
10. Дозорова, Т.А. Практические рекомендации по созданию и организации деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов: методические рекомендации // Дозорова Т.А., Салова М.С. – Ульяновск: Министерство сельского хозяйства Ульяновской области, 2011. – 106 с.
11. Семенов, А.С. Модели взаимоотношений членов потребительского кооператива / А.С.Семенов // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 4 (28). - С. 194-197.
12. Алтухов А.И. Размещение и специализация сельскохозяйственного производства: проблемы и пути их решения // Алтухов А.И., Силаева Л.П., Солошенко Р.В., Винничек Л.Б., Пириев Д.С., Кульчикова Ж.Т., Яшина М.Л., Сироткина Н.В., Солошенко В.М., Абалакин А.А., Ахмадов Р.Д., Башмакова А.А., Воловая Е.В., Измайлова С.А., Ноздрачева Е.Н., Керимова А.Д., Малых Н.И., Петрова И.Ф., Полутина Т.Н., Пятинский А.С., Сафронова А.Н., Солнцева О.В., Алексеев С.А., Горшенин В.И., Дидык А.С., Есипенко В.М., Есипенко В.М., Захарова А.П., Зонтова Н., Касумова Р.Х., Ким С.Р., Клепцова Н.А., Копейкина С.А., Кочетков В.А., Кузьмина И.А., Кулаев М.С., Купырева Л.В., Меньшова А.Е., Неретин М.В. – Курск: ФГБОУ ВПО «Курская ГСХА», 2014. – 239 с.

IMPROVEMENT OF THE SALES MANAGEMENT OF GRAIN ON FARMS

Slatina Y.A.

Key words: *marketing of grain, grain quality, distribution channels, consumer marketing cooperative*

An analysis of implementation of grain on farms, justified proposals for the improvement of grain sales