

Выводы

Учитывая современные тенденции рынка, дальнейшее динамичное развитие ОАО «Ключевской элеватор» возможно при эффективном построении системы маркетинга. Поэтому рекомендуются основные направления совершенствования существующей системы маркетинга:

1) разработка предложений по изменению характеристик и технологии производства выпускаемой продукции с целью улучшения ее потребительских свойств. Данное направление особенно актуально для потребителей хлеба с уровнем дохода выше среднего, которые нуждаются в появлении новых сортов хлеба и изменений в технологии производства. Например, производство хлеба с добавками, лаваш, лепешка и др.;

2) расширение ассортимента. Предлагается ввести в производство блинную, кондитерскую муку, муку для пиццы, ржаную муку;

3) мука 2-го сорта имеет ограниченный объем сбыта, поэтому предлагается осуществлять поиск рынков, для которых полезность муки является доминирующим фактором при потреблении;

4) расширение сбыта за счет налаживания контактов с розничными торговцами в Алтайском крае и создания дилерской сети в регионах России;

5) увеличение эффективности службы маркетинга за счет повышения профессионального уровня сотрудников службы маркетинга, создания в службе маркетинга должности специалиста по связям с общественностью и бренд-менеджера; распределение сбыта продукции по менеджерам по продажам и закрепление за ними конкретного рынка;

6) укрепление имиджа организации;

7) совершенствование коммуникационной политики;

8) изучение мнений и предложений потребителей по улучшению упаковки товара,

позиционированию ОАО «Ключевской элеватор».

Результатом построения эффективной системы маркетинга должны стать:

1) удовлетворение возрастающих потребностей покупателей;

2) увеличение доли рынка за счет роста объемов продаж;

3) повышение узнаваемости бренда.

Системный подход к организации маркетинговой работы в будущем станет важнейшим фактором конкурентоспособности фирм любых размеров и в любых сферах деятельности. И чем раньше фирма построит у себя эффективную систему маркетинга, тем выше ее шансы на победу в борьбе с конкурентами. Наличие системы маркетинга позволяет владельцам бизнеса четко понимать, какие цели можно ставить перед маркетингом, какие ресурсы необходимо выделять на маркетинг, как правильно организовывать маркетинговую деятельность и каких результатов можно ожидать от маркетинговой работы.

От того, насколько правильно построена система маркетинга, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства. Чем прибыльнее фирма, тем стабильнее ее доход, тем более весомым становится ее вклад в социальную сферу государства, в ее экономический потенциал.

Библиографический список

1. <http://vob.aif.ru/vlast/index/entry/id/262>.
2. http://www.altairegion22.ru/public_reception/on-line-topics/9566.
3. Колз Ричард Л., Ул Джозеф Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / пер. с англ. В.Г. Долгополова. – 8-е изд. – М.: Колос, 2006. – 512 с., ил.
4. <http://www.altaimills.ru>.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.



УДК 631.155.2:658.8.03

У.Г. Гусманов,
Р.У. Гусманов,
Г.Ф. Мукминова

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ И СООТНОШЕНИЙ ЦЕН НА ВЫСОКОБЕЛКОВОЕ ЗЕРНО

Ключевые слова: высокобелковое зерно, рентабельность, комплексная сравни-

тельная экономическая оценка, научно обоснованные цены, соотношение цен.

Введение

Зерно имеет стратегическое значение, определяя потенциал хлебного, мясного и молочного направления. В связи с этим изменение цен на продукты зернового хозяйства незамедлительно отражается на эффективности функционирования не только связанных с ним рынков, но и на отраслях агропромышленного комплекса.

В настоящее время рынок зерна развивается стихийно, в результате сельскохозяйственные товаропроизводители сталкиваются с существенными трудностями сбыта своей продукции и несут убытки. На уровне доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей также негативно отражается и то, что государство прекратило выполнять функции крупного оптового покупателя, на его место пришли торговые и перерабатывающие организации, которые присваивают себе большую часть выручки от реализации хлебопродуктов. Так, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) провел исследование структуры розничной цены хлеба, по итогам которого выяснилось, что 34% в конечной цене хлеба – это надбавка производителей, 35% – надбавка со стороны розницы. Одним же из основных способов регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию со стороны государства стали закупочные и товарные интервенции. Однако, учитывая особенности сельскохозяйственного производства, которые оказывают непосредственное влияние на предпринимательскую деятельность, целесообразно активное участие государства не только в регулировании, но и установлении цен и, в первую очередь, на ключевую продукцию сельскохозяйственного производства – зерно, в частности на высокобелковое. Это связано с тем, что одним из направлений преодоления дефицита растительного белка является повышение заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в увеличении производства высокобелкового зерна в наиболее благоприятных для его возделывания зонах [1].

Если рассмотреть изменение структуры затрат на производство зерна в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан, то можно отметить, что возрос удельный вес затрат на семена и посадочный материал, сократилась доля затрат на оплату труда с отчислениями, а также минеральные и органические удобрения. Так, в 2006-2009 гг. по сравнению с 1991-1995 гг. снизился удельный вес затрат на оплату труда с отчислениями при производстве пшеницы с 16,1 до 9,8%, или на 6,3 п.п.; при производстве высокобелкового зерна – с 16,9 до 9,9%, или на 7,0 п.п.; а удельный вес затрат на минеральные и органические удобрения – соответственно, с 11,7 до 7,6%, или на 4,1 п.п., и с 12,4 до 6,8%, или на 5,6 п.п.

Возрос удельный вес затрат на семена и посадочный материал при производстве пшеницы с 10,5 до 15,9%, или на 5,4 п.п.; при производстве высокобелкового зерна – с 13,5 до 17,9%, или на 4,4 п.п. (рис.).

В сложившихся условиях существенно снизилась надбавка сельскохозяйственных товаропроизводителей на зерно. Если надбавка на пшеницу в 1991-1995 гг. составляла 79%, то в 2006-2009 гг. – лишь 25%, или на 54 п.п. ниже; а по высокобелковому зерну это снижение еще более ощутимо – 86 п.п.: в 1991-1995 гг. надбавка была равна 123%, а в 2006-2009 гг. – всего 37%.

Таким образом, в настоящее время цены, которые устанавливаются на зернобобовые культуры, не отвечают должному уровню. Так, за 2006-2009 гг. в Республике Башкортостан 1 кг переваримого протеина в горохе сельскохозяйственные товаропроизводители реализовывали за 3,6 руб., ячмене – за 4,2, овсе и пшенице – за 4,4 руб., при этом цены на горох были выше цен на овес на 66%, ячмень – на 46, пшеницу – на 28%. Таким образом, горох, являющийся основным источником компенсации дефицита растительного белка, имел низкую предпочтительность производства, в связи с невысоким уровнем сложившихся цен, в то время как одной из задач установления закупочных цен является обеспечение условий для ведения расширенного воспроизводства. И если в Республике Башкортостан в дореформенный период особое внимание было уделено установлению цен на высокобелковое зерно как основной источник растительного белка, то с переходом к рыночным отношениям многие акценты сместились. Так, в 2006-2009 гг. по сравнению с 1981-1985 гг. цены на зерновые и зернобобовые культуры по отношению к цене овса незначительно, но повысились, возросла и себестоимость, в результате негативный эффект составил 3 п.п. Цена пшеницы и ячменя повысилась при одновременном росте их себестоимости, следствием этого стал положительный эффект для данных культур в 13 и 7 п.п. соответственно. А на горох цены по отношению к цене овса снизились при повышении себестоимости, и отрицательный эффект составил 29 п.п. Следствием этого явилось изменение структуры прибыли от реализации зерновых и зернобобовых культур: в 1981-1985 гг. удельный вес пшеницы в прибыли зерновых составлял 25%, в 2006-2009 гг. – более 50%, а доля прибыли, получаемой от реализации гороха, сократилась с 10-11 до 3%. Все это свидетельствует о целесообразности установления более обоснованных цен реализации и приведение их в соответствие с действительными отличиями высокобелкового зерна [2].

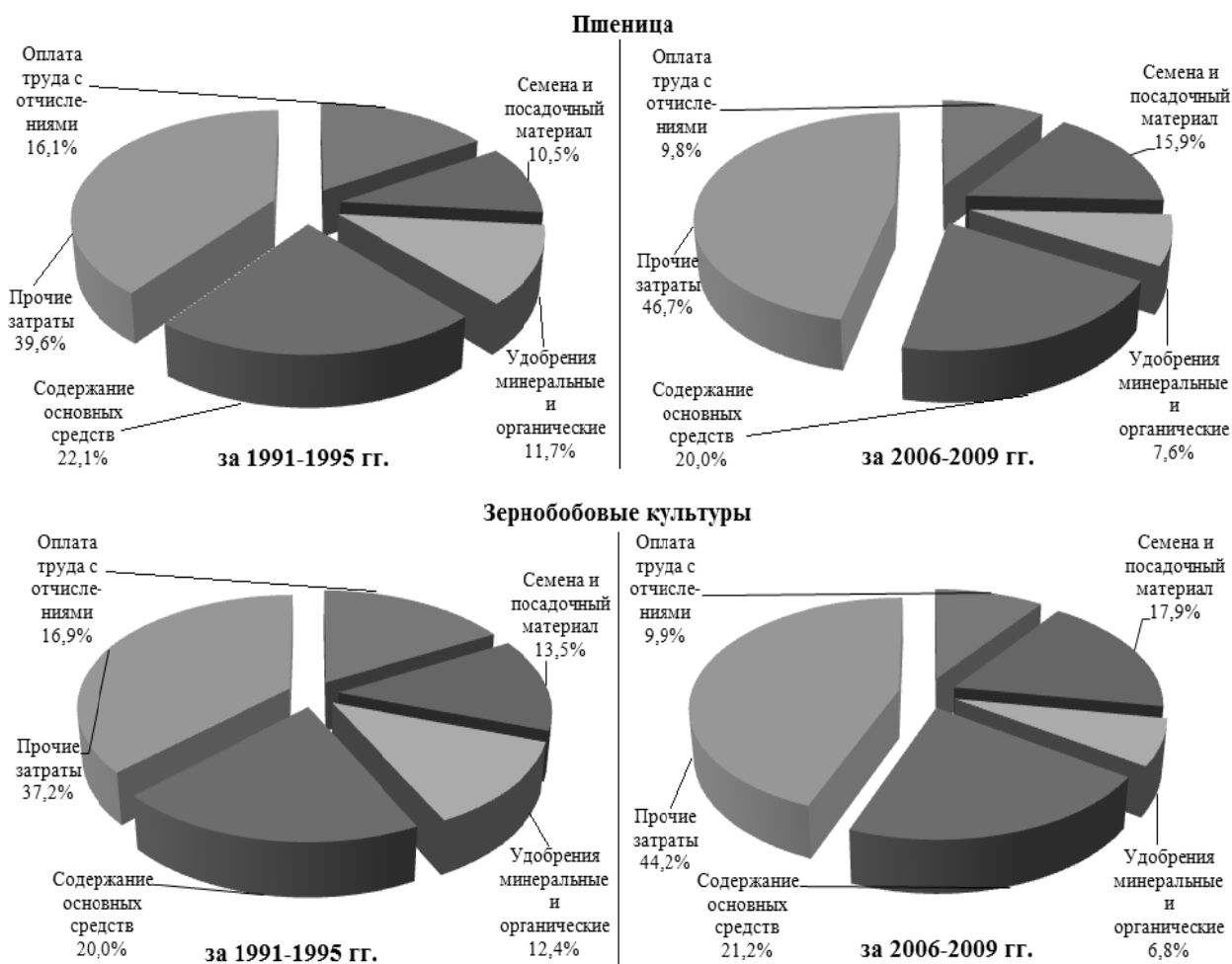


Рис. Структура затрат на производство пшеницы и зернобобовых культур в сельскохозяйственных организациях Республики Башкортостан, %

Целью исследования является определение научно обоснованных цен на высокобелковое зерно с использованием метода комплексной сравнительной экономической оценки зерна на товарные цели.

В соответствии с поставленной целью решались **следующие задачи**: оценить экономическую эффективность производства высокобелкового зерна на товарные цели; установить научно обоснованные цены, учитывая возможность ведения расширенного воспроизводства.

Объекты и методы

В работе использованы статистические материалы и результаты исследований Российского союза промышленников и предпринимателей, Россельхозакадемии, сводные годовые бухгалтерские отчеты сельскохозяйственных организаций Республики Башкортостан.

В процессе исследования применялись абстрактно-логический, аналитический, расчетно-конструктивный методы.

Экспериментальная часть

Для определения научно обоснованных цен на высокобелковое зерно нами была проведена экономическая оценка культур, идущих на товарные цели, которая учитывает количественную, качественную и стоимостную сторону, то есть урожайность без учета семян, цену реализации и себестоимость единицы продукции. Сопоставление их по каждой культуре с соответствующими показателями по овсу, принятому за базисную культуру, позволяет получить односторонние частные сравнительные индексы, которые имеют экономически взаимосвязанный характер и могут быть сведены в индекс комплексной сравнительной экономической оценки на товарные цели.

При выполнении расчетов нами не учитывались результаты, которые сложились в 2010-2011 гг., то есть в засушливый период, поскольку неблагоприятные погодные условия вызвали значительный рост цен на отдельные виды дефицитных культур по отношению к другим более стрессоустойчивым, но от этого не менее ценным, а учет таких цен может привести к ошибочным выводам (табл. 1).

Таблица 1

Комплексная оценка экономической эффективности производства зерна на товарные цели в Республике Башкортостан (2006-2009 гг.)

Показатели	Рожь	Пшеница	Ячмень	Овес	Гречиха	Просо	Горох
Чистая продуктивность с 1 га, ц	26,7	19,6	22,3	18,6	10,5	18,4	15,5
Себестоимость 1 ц, руб.	287	325	301	288	389	321	380
Цена реализации 1 ц, руб.	326	407	357	313	529	352	521
Индекс комплексной оценки на товарные цели	1,566	1,582	1,492	1,000	1,196	1,121	1,756

Таблица 2

Взаимосвязь индекса комплексной сравнительной экономической оценки на товарные цели, цены реализации и рентабельности гороха

$I_{то}$	Проектируемое повышение цены по сравнению с исходным вариантом	Индекс цен $I_{ц} = \frac{Ц_u^2}{Ц_б^2}$	Цена реализации гороха, руб/ц	Рентабельность, %
2,000	1,067	3,161	557	46,5
2,500	1,193	3,951	622	63,7
3,000	1,307	4,741	682	79,4
3,500	1,412	5,532	736	93,7
4,000	1,509	6,322	787	107,1
4,500	1,601	7,112	835	119,7
5,000	1,687	7,902	880	131,6
5,500	1,770	8,692	923	142,9
6,000	1,848	9,483	964	153,7

Из данных таблицы 1 следует, что по комплексной сравнительной экономической оценке на товарные цели лидирующие позиции занимает горох (1,756). Значение данного показателя у пшеницы по сравнению с горохом ниже на 10%, у озимой ржи – на 11, ячменя – на 15, гречихи – на 32, проса – на 36, а у овса – на 43%.

Однако даже такая цена реализации высокобелкового зерна не обеспечивает повышения предпочтительности его производства. В связи с этим целесообразно рассмотреть возможность повышения оценки экономической эффективности производства гороха на товарные цели за счет изменения цены его реализации (формула (1), табл. 2):

$$Ц = \sqrt{\frac{I_{то} * П_{чб} * Ц_б^2 * C_u}{П_{чи} * C_б}}, \quad (1)$$

где Ц – цена реализации 1 ц гороха, руб.;
 $I_{то}$ – индекс комплексной сравнительной экономической оценки гороха на товарные цели;

$П_{чб}$, $П_{чи}$ – чистая продукция без учета семян с 1 га посева, соответственно, овса и гороха, ц;

$Ц_б$, $Ц_u$ – цена реализации 1 ц продукции, соответственно, овса и гороха, руб.;

$C_б$, C_u – себестоимость 1 ц продукции, соответственно, овса и гороха, руб.

Сопоставление итогов комплексной сравнительной экономической оценки на товар-

ные цели с результатами дореформенного периода, когда цены устанавливались исходя из значимости продукции для удовлетворения потребностей населения, себестоимости продукции и обеспечивали получение прибыли, необходимой для приобретения средств производства, то есть для осуществления расширенного воспроизводства не только зернового хозяйства, но всего сельскохозяйственного производства, подтверждают, что оптимальные цены реализации высокобелкового зерна находятся в пределах 835-880 руб. за 1 ц. При этом индекс комплексной сравнительной экономической оценки гороха принимает значение 4,5-5,0, что обеспечивает рентабельность на уровне 120-132%, в то время как в 1981-1985 гг. рентабельность гороха составляла 113%, в 1986-1990 гг. – 193%, против фактической 2006-2009 гг. – 37% [3].

Результаты и их обсуждение

Опыт формирования цен на продукты зернового хозяйства дореформенного периода, а также расчет цен с применением метода комплексной сравнительной экономической оценки гороха на товарные цели свидетельствуют, что оптимальный уровень цен реализации гороха находится в пределах 835-880 руб. за 1 ц, который обеспечивает рентабельность 120-132%. В то же время нами установлен тот уровень индекса комплексной сравнительной экономической оценки зернобобовых культур на товарные

цели (4,5-5,0), который позволит определить оптимальное соотношение цен на них даже в условиях действия инфляции. При этом если рассмотреть соотношение конкретных цен реализации гороха, то получим следующие результаты: по отношению к ценам на рожь 2,6-2,7 (к индексу комплексной сравнительной экономической оценки на товарные цели 2,9-3,2); пшеницу – 2,1-2,2 (к индексу – 2,8-3,2); ячмень – 2,3-2,5 (к индексу – 3,0-3,4); овес – 2,7-2,8 (к индексу – 4,5-5,0). Таким образом, одним из основных направлений повышения предпочтительности производства высокобелкового зерна, расширения посевных площадей зернобобовых культур и создания условий для интенсификации его производства является совершенствование соотношения цен на продукцию зерновых и зернобобовых культур.

Заключение

Рассмотренные цены на высокобелковое зерно и их соотношение с другими зерновыми целесообразно устанавливать путем сочетания рыночного механизма и государственного регулирования. Зерновое хозяйство как ключевая отрасль играет решающую роль в обеспечении продовольственной безопасности и независимости страны. В связи с этим возникает необходимость, чтобы уже в ближайшем будущем объемы

производства зерна регулировались государством. И если в настоящее время основным способом воздействия на цены сельскохозяйственной продукции являются закупочные и товарные интервенции, то в перспективе целесообразен государственный заказ с установлением закупочных цен на продукцию зернового хозяйства, в частности на высокобелковое зерно. Именно такой подход позволит, посредством государственного заказа, обеспечить тот объем производства высокобелкового зерна, который достаточен для удовлетворения потребностей населения в нем и компенсации белкового дефицита в зернофураже.

Библиографический список

1. Ключач В.А., Алтухов А.И., Васютин А.С. Рекомендации по государственному регулированию зернового рынка Российской Федерации. – М.: Россельхозакадемия, 2000. – 85 с.
2. Гусманов У.Г., Терехов А.И., Гусманов Р.У. Научно-методические основы оптимизации производства в зерновом хозяйстве и растениеводстве. – М.: Россельхозакадемия, 2004. – 384 с.
3. Гусманов Р.У., Мукминова Г.Ф. Оценка экономической эффективности производства высокобелкового зерна. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2011. – 160 с.



УДК 338.439(470.58)

С.Г. Менюк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: продовольственное обеспечение, сбытовые стратегии, молочная промышленность, управленческие ауттехнологии, аутсорсинг.

Введение

Развитие агропромышленного комплекса Алтайского края характеризуется институциональными преобразованиями, всё большую роль в формировании продовольственного рынка и обеспечения продовольственной безопасности играют предприятия малого агробизнеса. Их создание позволяет наиболее полно использовать местную сырьевую базу сельскохозяйственной продукции, производимой крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения. Однако существует ряд проблем, сдержи-

вающих развитие молочной промышленности региона, среди них необходимо выделить разработку и осуществление сбытовых стратегий.

Объекты и методика исследований

Целью проводимого исследования является изучение перспектив развития малого предпринимательства в молочной промышленности Алтайского края. Для этого изучены особенности формирования предприятий данного типа в сельской местности региона, показаны перспективные направления их развития.

В качестве объекта исследования выступают малые предприятия молочной промышленности Алтайского края.