

Снижение рисков потери продукции рынка овощей путем совершенствования механизма системы сбыта продукции

Романенко Юлия Дмитриевна – аспирант, кафедра «Экономика и кооперация», Экономический факультет, РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва, Россия.
E-mail: julialioness@mail.ru

Аннотация

Устойчивое развитие аграрного производства позволяет обеспечить рост экономики и повысить степень удовлетворения потребностей населения. Центральное место при этом отводится повышению уровня производства продовольствия. Однако, не менее важным вопросом является возможность малого и среднего бизнеса участвовать в процессе распределения произведенной продукцией на справедливых условиях, тем самым снижая риски потери продукции.

Существующая структура товародвижения сельскохозяйственной продукции имеет недостатки, препятствующие развитию российского сельского хозяйства, а также экономики в целом.

Ключевые слова

Оптово-распределительный центр, управление рисками, продовольственная безопасность, сельскохозяйственная продукция, логистическая инфраструктура, розничная сеть, девелоперская компания, сельскохозяйственный потребительский кооператив, муниципальный рынок.

Развитие аграрного сектора экономики страны в рамках обеспечения продовольственной безопасности и управления рисками непосредственно на местах предполагает повышение предпринимательской активности малого агробизнеса в условиях рынка. Эту задачу возможно решить путем совершенствования организационно-экономического механизма развития агробизнеса, направленного на укрепление конкурентной среды функционирования сельхозтоваропроизводителей.

В настоящее время проблема продовольственной безопасности дополнительно обострилась в связи с введением экономических санкций на ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции.

Однако, среди малых форм хозяйствования наблюдается огромный уровень потерь сельхозпродукции, снижение ее качества и рост себестоимости. Это происходит ввиду работы крупных распределительных

центров Москвы и Московской области (ОРК «Четыре сезона», ГК «Дикси», ритейлер X5 Retail Group, «Ашан», «ФудСити») преимущественно с крупными сельхозтоваропроизводителями не только России, но и зарубежных стран, что ведет к расширению ассортимента с помощью импортной продукции, а значит к замедлению реализации программы импортозамещения. Также немаловажное место в цепочке товародвижения имеют розничные магазины, которые напрямую сотрудничают с вышеуказанными крупными ритейлерами (сети «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток», «Атак», «Ашан» и т.д.), а значит и реализуют только ту продукцию, которая по цепочке идет на полки магазинов, ограничивая потребителей в выборе – «наше отечественное» или «зарубежное».

Те распределительные комплексы, которые планируются к запуску в ближайшей перспективе, также ориентированы на крупных поставщиков, со стабильным и достаточно большим объемом поставок, а значит КФХ и ЛФК, мелкие с/х производители вновь остаются «за бортом» и терпят убытки либо в связи с спекулянтскими ценами перекупщиков, либо в связи с порчей продукции из-за невозможности ее сбыть. Малый бизнес должен производить и иметь возможность привезти продукцию в оптово-распределительные центры и продать ее за достойные деньги.

Общие перспективы совершенствования системы функционирования распределительных центров, которые задействуют не только крупных товаропроизводителей, но и мелких, личных подсобных хозяйств, фермерских объединений, кооперативов, заключаются в следующем:

- ускоренное импортозамещение;
- увеличение доходности товаропроизводителя;
- установление справедливых цен;
- стабильный сбыт;
- рост числа занятых и интерес с сфере сельского хозяйства и т.д.

Конечно, имеются и сложности в создании «справедливого» распределительного центра или совершенствовании имеющихся складских

комплексов с дополнительной нагрузкой на частичную переработку (сортировка, мойка, упаковка), на транспортировку, на закупку, – это, в первую очередь, наличие инициативы (инициатор и определяет организационную форму хозяйствования), а во-вторую – источники финансирования (развитие центров может происходить с опорой не только на государственные ресурсы, но и на ресурсы и компетенции частных компаний, используя уже подготовленную инфраструктуру, например складских помещений, путем перевооружения производственных мощностей; привлечение девелоперских компаний возможно при создании определенных привлекательных условий в регионе для вложения инвестиций; возможно также привлечение средств государственной поддержки в рамках Госпрограммы на условиях софинансирования экономически значимых региональных программ по развитию сельскохозяйственной кооперации).

В большинстве случаев предлагается формирование ОРЦ крупными компаниями, занимающимися сбытом сельскохозяйственной продукцией с частичным дооборудованием по переработке (очистка, мойка, сортировка, упаковка). В случае организации ОРЦ перерабатывающими предприятиями и компаниями по оптовому сбыту используется имеющаяся у них инфраструктура и земельная территория, что облегчает построение оптово-распределительного центра, но приводит к необходимости считаться со сложившимися условиями хозяйствования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Актуальность совершенствования организационно-экономической системы товародвижения сельхоз продукции Московской области обусловлена существующей зависимостью агрорынка от поставок со стороны иностранных государств:

1. Продукция российских сельхозпроизводителей имеет низкую конкурентоспособность по сравнению с импортом даже на внутреннем рынке, что увеличивает риски потери прибыли товаропроизводителей. Помимо различной интенсивности поддержки агропроизводства в России, важную

роль в этом играет недостаток мощностей по хранению, подработке, упаковке и транспортировке, что ведет к огромным потерям и снижению качества продукции.

2. Существующие распределительные центры Московской области ориентированы преимущественно на крупных товаропроизводителей России и зарубежных стран. Мелкие хозяйствующие субъекты не имеют возможности выполнять условия по стабильной поставке определенных объемов продукции в розничные сети.

3. Импортная продукция поступает через хорошо отлаженную логистическую цепочку, в упаковке, обеспечивающей максимальную сохранность, крупными партиями и является более привлекательной для розничных сетей, в то время как производители плодоовощной продукции вынуждены сбывать товар в короткий срок, что ведет и к снижению цен на продукцию, и к потерям, которые составляют более 30%.

4. Быстрое расширение крупнейших розничных сетей ведет к росту импорта, в то время как значительная часть небольших хозяйств в сельской местности, по сути, не являются товарными, не имея устойчивых рынков сбыта. Отсутствие распределительных центров, ориентированных в том числе и на мелкие формы хозяйствования с небольшим товарооборотом, ограничивает потенциал конкуренции местных оптовых и розничных торговых предприятий с крупнейшими сетевыми структурами, располагающими ресурсами для строительства собственных логистических мощностей.

В связи с волатильностью курса национальной валюты и, соответственно, повышением закупочной стоимости импортной продукции, необходимо усовершенствовать механизмы сбыта продукции от отечественного производителя. Данный механизм позволит уменьшить количество звеньев в цепи поставок, увеличить объем продукции, поступающей на рынок, улучшить конкурентоспособность местных товаропроизводителей. Повышая объем производства и уменьшая издержки, связанные с хранением,

переработкой и реализацией товара, становится возможным снижение цены для конечного потребителя, тем самым решается вопрос не только продовольственной безопасности, но и снижения социальной напряженности в обществе.

Автором проведен анализ преимуществ создания оптово-распределительных центров, с уклоном к реализации отечественной продукции (в том числе продукции небольших объемов от ЛФХ, КФХ), либо совершенствования имеющихся площадок для основных участников цепочки сбыта продукции. Важными преимуществами, помимо реализации политики импортозамещения, являются: снижение объема потерь сельхозпродукции, увеличение объемов продаж, а, следовательно, и дополнительные налоговые отчисления, увеличение числа рабочих мест и повышение устойчивости АПК региона (табл. 1).

Таблица 1. Преимущества оптово-распределительного центра (*)

Для сельхозпроизводителей	Для бизнеса
<ul style="list-style-type: none"> •Предоставление дополнительных услуг по первичной переработке, фасовке, упаковке продукции, контроль качества •Высокотехнологичная площадка для ведения бизнеса: использование новейшего оборудования для обеспечения работы всех складских систем •Гарантированный сбыт с/х продукции •Прямые продажи: упрощение торговых связей между с/х производителями и конечными потребителями. •Прозрачность взаиморасчетов через финансовые институты, и как следствие, наполняемость бюджетов регионов 	<ul style="list-style-type: none"> •Единая межотраслевая площадка для эффективного взаимодействия производителей с покупателями •Рост производства конкурентоспособной отечественной продукции •Исключение посреднических схем в процессе движения товара •Снижение закупочных цен •Снижение издержек на этапе переработки и транспортировки, сокращение потерь продовольствия •Предоставление дополнительных услуг (банки, транспорт, контроль качества и т.д.) •Современная система складирования и организации доставки
Для региона	Для конечного покупателя
<ul style="list-style-type: none"> •Реализация продукции отечественного производителя (в том числе мелких товаропроизводителей), следование программе импортозамещения и продовольственной безопасности •Оптимизация транспортных потоков •Создание рабочих мест •Увеличение налоговых отчислений •Привлечение современных мировых 	<ul style="list-style-type: none"> •Защита покупателя от продажи фальсифицированной продукции •Развитие ассортимента •Высокое качество свежих продуктов •Снижение стоимости продуктов •Обслуживание потребителя на уровне мировых стандартов: качество, безопасность, объективная рыночная цена и современные условия продажи

технологий •Развитие малого и среднего бизнеса в сфере торговли, услуг, транспорта, общественного питания •Обеспечение отечественной продукцией государственные учреждения, социальные организации.	продукции •Низкая цена (торговая наценка не более 5%) на продукты питания вследствие высокой товарооборотности - 5-7 дней
---	--

(*) составлено автором

Создание большой, а главное, регулируемой системы опто-распределительных центров — одна из приоритетных задач, которая должны быть приоритетом государственной аграрной политики.

На основе проведенных исследований регионов Московской области, были выявлены кластеры с наиболее типичными значениями по следующим параметрам: посевная площадь овощей, посевная площадь картофеля, валовый сбор овощей, валовый сбор картофеля, объем производства продукции растениеводства, наличие с/х техники, урожайность овощей, урожайность картофеля, а также выявлены положительные тренды по сбору овощей и картофеля регионов (рис. 1).

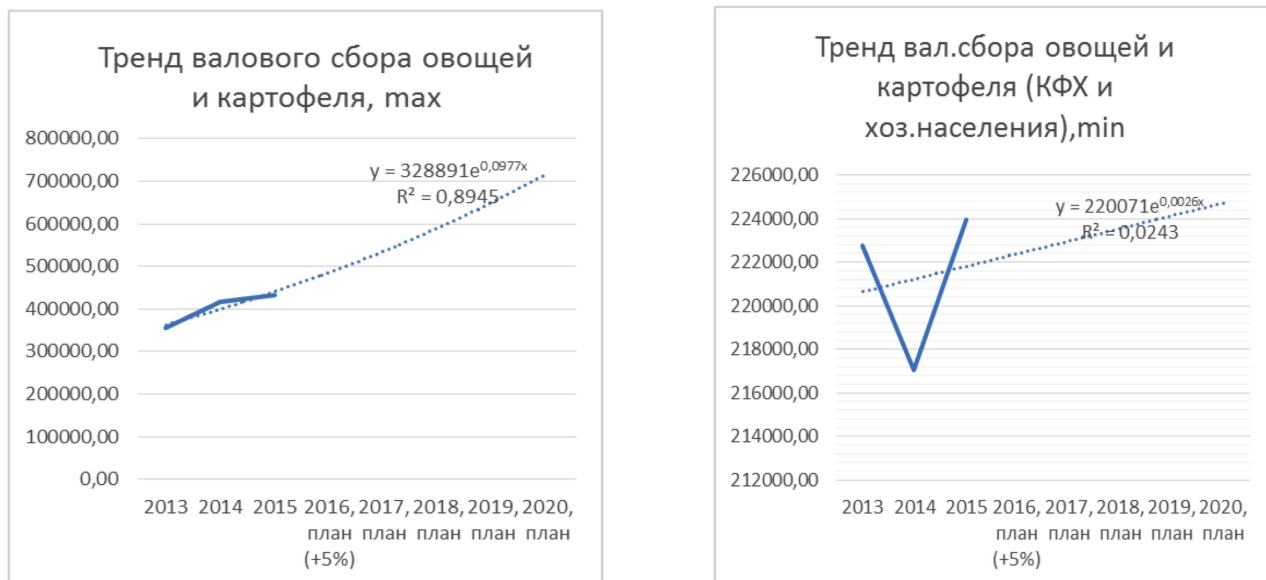


Рисунок 1 - Тренды сбора овощей/картофеля в отдельных районах Московской области (в т.ч. Ступинский, Ленинский, Раменский, Озерский, Коломенский, Луховицкий, Сергиево-Посадский (во всех хозяйствах и только в КФХ и ЛФХ)

Указанные тренды показывают, что объемы производимой продукции овощеводства и картофелеводства увеличиваются (учитывая всех производителей), однако, КФХ и хозяйства населения показывают нестабильную динамику, с, тем не менее, восходящим трендом. К 2020 г. он становится более стабильным.

Предлагаемый автором организационно-экономический механизм регулирования продовольственного рынка обоснован исследованиями стабильного положительного тренда объема продукции отечественных производителей и представляется в виде системы, состоящей из взаимосвязанных и взаимообусловленных подсистем с подробной расшифровкой отдельных фрагментов (рис. 2). Каждая из этих подсистем выполняет определенные функции посредством конкретных мероприятий с помощью инструментов. В этих условия основные задачи распределительных центров – консолидация товарных партий, обработка (сортировка, калибровка, мойка и т.п.), переработка (резка, замораживание), упаковка, оптовая и мелкооптовая продажа. Однако в каждом конкретном случае набор функций может меняться в зависимости от вида и объемов обрабатываемой продукции, размещения центра.

Отказ от импорта и создание отечественного сбалансированного аграрного рынка – это первоочередные цели, которых необходимо придерживаться всем участникам сельскохозяйственной отрасли, на всех уровнях.

Гибкая система договорных отношений распределительных центров с производителями позволит последним максимально снизить риски потери продукции рынка овощной продукции, заниматься непосредственно процессом выращивания овощей, картофеля, использовать передовые технологии возделывания культур, закупать качественные семена, удобрения, участвовать в международных конференциях, встречах, посвященных обмену мировым опытом в сфере агропроизводства.

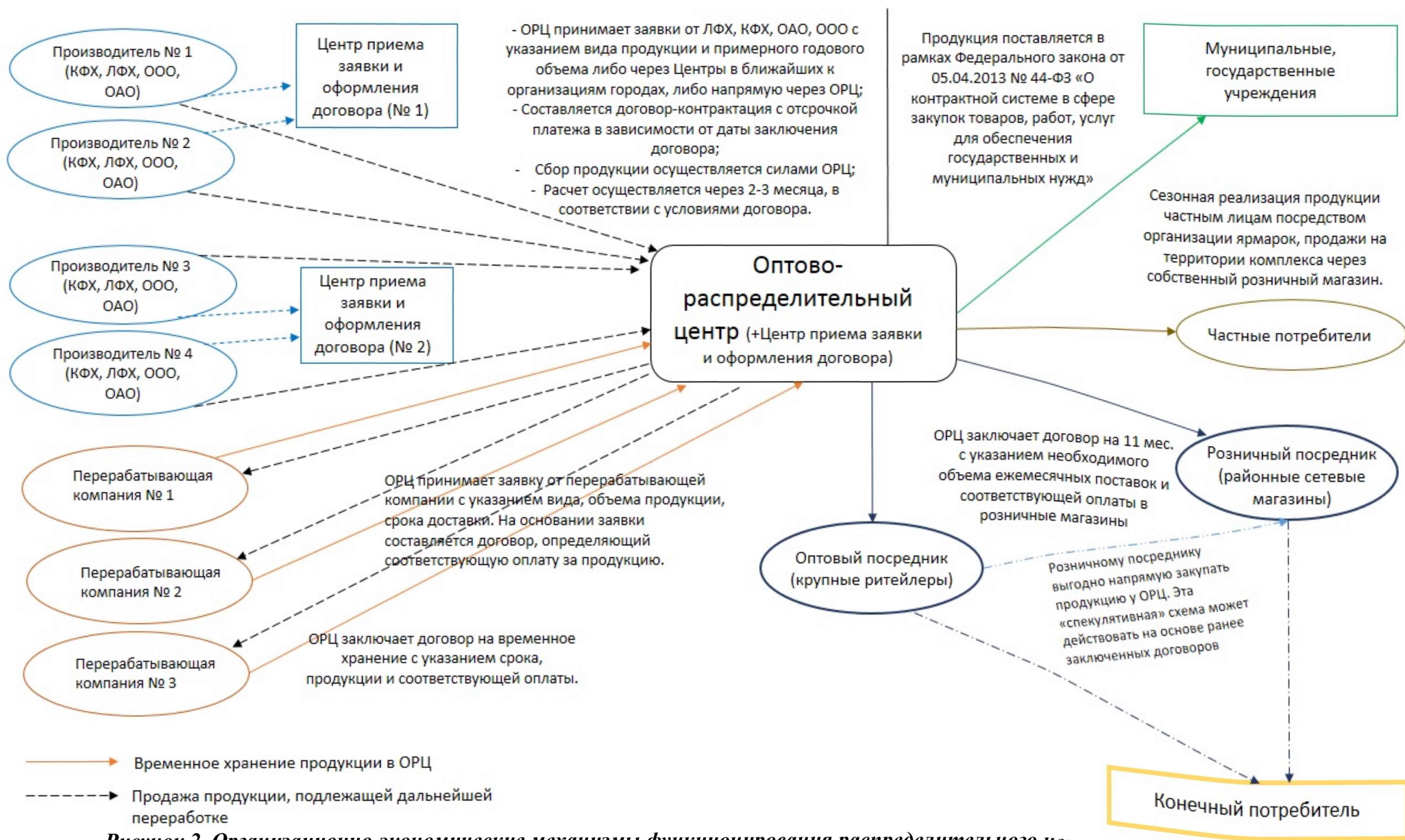


Рисунок 2. Организационно-экономические механизмы функционирования распределительного центра, производителей, потребителей, переработчиков (составлено автором).

Экономическая эффективность подобных центров, несомненно, в разных условиях будет иметь разное значение, поскольку важны источники финансирования, участие в государственных программах поддержки, грамотное управление проекта в целом.

В условиях создания распределительного центра «с нуля», финансирования за счет личных средств учредителей, а также дополнительных денежных средств в виде кредита на срок 5 лет, общих капитальных затрат в объеме в 129 621 205 рублей, срок окупаемости проекта составит около 6 лет.

Итак, на основе статистических, математических, графических методов исследования данных, автором установлено, что создание оптовых распределительных центров в районах Московской области позволит:

- построить эффективную систему заготовки, хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции;

- повысить доходы и уровень занятости сельского населения;

- эффективно развивать областную сельскохозяйственную потребительскую кооперацию;

- снизить риски отечественных сельхозтоваропроизводителей, связанные с хранением, переработкой продукции;

- создать инструмент государственного и областного регулирования товаропотоков продовольствия и цен в целях поддержки отечественного сельхозтоваропроизводителя;

- повысить производство отечественной конкурентоспособной продукции;

- обеспечить формирование и соблюдения стандартов;

- обеспечить население высококачественной местной продовольственной продукцией;

- способствовать увеличению емкости овощехранилищ и холодильников, мощностей перерабатывающей промышленности;

- улучшить снабжение населения области высококачественными свежими продуктами питания по оптимальным ценам;

- внедрить современные методы и технологии оптовой торговли (электронная торговля, фьючерсные контракты, гарантии поставок и оплаты продукции, поставки по схеме «точно в назначенное время» и т.п.);
- способствовать развитию постоянных и устойчивых торговых связей с сельскохозяйственными рынками России;
- обеспечить пополнение государственного, областного бюджета и внебюджетных фондов за счет увеличения законного товарооборота и повышения собираемости налогов;
- улучшить информирование налоговых органов и органов исполнительной власти о совершенных сделках и движении товарной продукции на продовольственном рынке;
- создать возможность достоверно определять структуру оптовой цены: разницу между отпускной оптовой ценой регионального производителя, отпускной ценой торгово-посреднической компании и ценой оптово-розничного предприятия (магазина);
- обеспечить доступ предприятий малого и среднего бизнеса к организованному рынку сбыта сельскохозяйственной продукции, возможность использования материально-технических, финансовых и информационных ресурсов центра.

Выводы

Создание и запуск оптово-распределительных центров, способны не только обеспечить бесперебойное поступление свежих продуктов населению по справедливым ценам, но и стать драйвером повышения конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных производителей, предоставляя целый спектр услуг по хранению, проверке качества, реализации и транспортировке продукции, что немаловажно в условиях экономических санкций, как средства давления со стороны западных государств.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [Официальный сайт]. URL: <http://www.mcx.ru> (дата обращения: 17.03.2016).
2. *Капканициков С.Г.* Государственное регулирование экономики. М.: КНОРУС. 2006. 352с.
3. Федеральный закон от 21.07.1997 № 116-ФЗ О промышленной безопасности опасных производственных объектов // Собрание законодательства Российской Федерации. 28.07.1997. № 30. Ст. 3588. Система ГАРАНТ: URL: <http://base.garant.ru/11900785/#ixzz4RG4E5Ln4> (дата обращения: 18.03.2016).
4. *Рыкова И.Н., Смирнов М.А.* Проблемы и перспективы развития в России оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №. 34.
5. Тенденции развития и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в агропромышленном комплексе // Научные труды Всероссийского ин-та аграрных проблем и информатики. Вып. 24. М.: ВИАПИ имени А.А. Никонова; ЭРД, 2009. 218 с.
6. *Ушачев, И.Г., Серков А.Ф., Патцов А.Г., Тарасов В.И., Чекалин В.С.* Проблемы обеспечения национальной и коллективной продовольственной безопасности в ЕАЭС // АПК: Экономика, управление. 2014. № 10.
7. *Фролова О.А.* Интеграция – путь эффективности сельскохозяйственных организаций // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. № 6. С. 32-33.

8. *Чутчева Ю.В., Сеидов М.М., Тогоев О.Ш.* Инвестиционные процессы в агропромышленном комплексе. Международный технико-экономический журнал. 2012. №5. С. 5-8

9. *Шевченко Т.В.* Развитие структуры сбыта сельскохозяйственной продукции // Экономика, управление, финансы: материалы V междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). Краснодар: Новация, 2015. С. 34-38.