

УДК 333

UDC 333

08.00.00 Экономические науки

Economical sciences

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ**THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION OF SUPPLY AND MARKETING ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES OF THE AGRARIAN SECTOR**

Улезько Андрей Валерьевич
д.э.н, профессор
SPIN-код: 8804-4780

Ulezko Andrei Valerievich
Dr.Sci.Econ., professor
SPIN-code: 8804-4780

Корецкий Павел Борисович
аспирант
SPIN-код: 8906-1426

Koretskiy Pavel Borisovich
postgraduate student
SPIN-code: 8906-1426

Воронежский государственный аграрный университет, Воронеж, Россия

Voronezh State Agricultural University, Voronezh, Russian Federation

В статье определяется место обмен в воспроизводственном процессе, раскрываются функции рынка как основной институциональной формы организации отношений обмена. Отмечается, что интеграция хозяйствующих субъектов в сферу обмена осуществляется в рамках ведения сбытовой и снабженческой деятельности и консолидацию интересов экономических агентов в границах локализованных экономических пространств различного уровня; раскрываются содержание и функции снабженческой и сбытовой деятельности, рассматривается целесообразность создания в хозяйствующих субъектах различного типа подразделений, специализирующихся на реализации функций материально-технического снабжения и сбыта продукции, в качестве основных принципов организации снабженческо-сбытовой деятельности выделяются принципы планомерности синхронизации, принцип оперативности, экономичности, централизации и технологичности. Утверждается, что состав и функции системы снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов формируются под воздействием совокупности внешних и внутренних факторов, а на выбор модели организации снабженческо-сбытовой деятельности существенное влияние оказывает качество конкурентной среды, в качестве основных факторов, влияющих на стратегию и тактику ведения снабженческо-сбытовой деятельности, выделяются уровень развития рыночной инфраструктуры и уровень развития хозяйствующего субъекта; утверждается, что уровень сложности системы снабженческо-сбытовой деятельности определяется позиционированием хозяйствующего субъекта на локальных рынках, уровнем его конкурентоспособности и стратегией развития, система управления снабженческо-сбытовой деятельностью рассматривается в виде сложной иерархической структуры, основными субъектами которой являются: государство, региональные органы власти и рыночные агенты, рациональное взаимодействие между уровнями

The article defines the exchange in the reproduction process of the place, as well as expanded function of the market as the main institutional forms of organization of exchange relations. It is noted that the integration of economic entities in the sphere of exchange has been carried out within the framework of conducting marketing and supply activities and the consolidation of economic agents' interests within the boundaries of the localized economic spaces of different level; we have also disclosed the contents and functions of supply and marketing activities, considered the feasibility of establishing in the economic entities of different types of units, specializing in the implementation of the functions of logistics and sales, as the basic principles of the organization of supply and marketing activity stand out the principles of planning synchronization, the principle of efficiency, efficiency, centralization and technology. It is stated that the composition and functions of the system supply and marketing activities of business entities are formed under the influence of a set of external and internal factors, and the choice of models for organizing supply and marketing activities significantly affected the quality of the competitive environment as the main factors influencing on the strategy and tactics of supply and marketing activities, highlighted the level of development of the market infrastructure and the level of development of the economic entity; it is argued that the level of complexity of the system supply and marketing activities is determined by the positioning of the business entity in the local markets, the level of competitiveness and development strategy, management system - marketing activity is seen as a complex hierarchical structure, where the main actors are: the state, regional authorities and market agents, rational interaction between the levels which can be achieved only if the optimal combination of the methods of state regulation of the economy and market mechanisms of self-regulation of economic systems at all levels.

которой может быть обеспечено только при условии оптимального сочетания методов государственного регулирования экономики и рыночных механизмов саморегулирования экономических систем всех уровней

Ключевые слова: ОБМЕН, ВОСПРОИЗВОДСТВО, СБЫТ, СНАБЖЕНИЕ, СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, РЫНОК, МАТЕРИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Keywords: EXCHANGE, REPRODUCTION, DISTRIBUTION, SUPPLY, PURCHASE AND SALE ACTIVITIES, MARKET, PROVIDING MATERIAL

Doi: 10.21515/1990-4665-127-075

Традиционно обмен трактуется как фаза общественного воспроизводства, обеспечивающая взаимосвязь производства с распределением и потреблением в рамках общественного разделения труда. Обмен рассматривается, как правило, в двух аспектах: во-первых, как естественный процесс движения результатов труда (создаваемых экономических благ); во-вторых, как процесс формирования социально-экономических отношений между субъектами, совершающими процессы обмена. Как экономическая категория обмен представляет собой систему экономических связей, складывающихся между производителями и потребителями экономических благ в рамках удовлетворения потребностей каждого из экономических агентов. Именно на стадии обмена продукт труда трансформируется в товар, а процесс обмена превращается в процесс обращения товаров. В системе общественного воспроизводства процесс обращения представляется как непрерывающееся движение созданного производителем продукта из сферы производства в сферу потребления части созданного продукта в форме товарных фондов и в форме превращения товара в деньги, а денег - в новую товарную продукцию. Товарно-денежный обмен является инструментом реализации экономических интересов производителей и потребителей каждого конкретного товара. Если продавца товара интересует максимизация его стоимости, то покупателя - его полезность, то есть его потребительная стоимость. Исходя из этого, процесс купли-продажи товаров как разнородных стоимостей можно рассматривать как способ реализации

двух относительно самостоятельных функций товарного обращения, осуществляемых в диалектическом и неразрывном единстве.

Основной институциональной формой организации отношений обмена является рынок, обеспечивающий формирование связей между производителями и потребителями товаров. В качестве базовых функций рынка можно выделить: интегрирующую (стимулирует углубление общественного разделения труда и развитие интеграционных и кооперационных процессов); регулирующую (обеспечивает согласование объемов производства и потребления отдельных видов продукции, баланс спроса и предложения отдельных видов товаров по объему, структуре и цене); стимулирующую (ориентирует производителей на производство пользующейся спросом продукции, минимизацию её себестоимости и максимизацию прибыли при условии удовлетворения меняющихся потребностей социума); ценообразующую (рыночные механизмы позволяют устанавливать цену товара на основе сопоставления индивидуальных затрат труда на производство какого-либо продукта с общественно признанными); контролирующую (обеспечивает выявление конечных потребностей и проверку соответствия качества выводимых на рынок экономических благ запросам пользователей; посредническую (рынок обеспечивает взаимодействие экономических агентов на основе свободы выбора партнера); информационную (обеспечивает всех экономических агентов информацией, необходимой для принятия решения о совершении обменной операции); экономичности (стимулирует сокращение издержек производства и обращения и минимизацию стоимости экономических благ, необходимых для удовлетворения потребностей экономических агентов); реализации интересов (обеспечивает достижение компромисса между контрагентами, позволяющего реализовать в максимальной возможной мере экономические интересы каждого из них).

Коллектив под руководством В.И. Видяпина [12] отмечает, что роль рынка в системе общественного воспроизводства определяется совокупностью решаемых им общественно необходимых задач: формирования сигналов об объемах спроса на отдельные виды товаров и их потребительских свойствах и характеристиках, предназначенных сфере производства; обеспечения пропорциональности развития макроэкономической системы через балансирование спроса и предложения; проведение санации производственной сферы за счет банкротства не эффективно функционирующих и неконкурентоспособных хозяйствующих субъектов.

Отношения обмена, по мнению Е.А. Максимовой [3], представляют собой наиболее цивилизованный вид взаимоотношений экономических агентов, отрицающий насилие и доминирующее влияние власти и предполагающий добровольное сотрудничество сторон обмена. Отношения обмена формируют базис механизмов рыночного саморазвития экономических систем всех уровней. Вместе с тем следует отметить, что уровень развития системы отношений обмена в значительной степени определяется уровнем развития системы правовой защиты интересов всех субъектов рыночных отношений, направлениями и степенью вмешательства государства в рынок, экономической активностью хозяйствующих субъектов.

Обмен является формой согласования интересов различных субъектов экономической деятельности, а сам процесс согласования является довольно сложной задачей, результат решения которой оказывает существенное влияние на стратегию и тактику поведения экономических агентов как на рынке соответствующих товаров, так и в сфере их производства. Рыночный обмен, как таковой, не ликвидирует несоответствие меновых и потребительных стоимостей отдельных товаров, он является естественным источником возникновения и существования противоречий в системе общественного обмена, связанных с определенной неэквивалентностью обмена различных потребительных стоимостей.

Любой хозяйствующий субъект интегрируется в сферу обмена через осуществление сбытовой и снабженческой деятельности, обеспечивая воспроизводство на микроэкономическом уровне и консолидацию интересов различных экономических субъектов в рамках локализованных экономических пространств различного уровня.

Т.Б. Шиврина [9] справедливо отмечает, что специфика организации отношений обмена сельскохозяйственных товаропроизводителей определяется, в первую очередь, особенностями аграрного рынка. Но в качестве ключевого фактора она выделяет гарантированный спрос на сельскохозяйственную продукцию, подчеркивая низкую эластичность спрос на продукты питания в зависимости от цен, так как физиологические потребности населения являются достаточно устойчивыми вне зависимости уровня получаемых доходов. На наш взгляд, гарантированность спроса на продукцию аграрного сектора зависит от таких факторов как уровень насыщенности продовольственного рынка той или иной продукцией и уровня локализации продовольственного рынка. Например, спрос на зерно (соответственно и цена на него) резко падает в условиях существенного роста его производства и лишь за счет наращивания экспорта зерна государству удастся удержать доходность производителей зерна.

Еще одним фактором, определяющим специфику организации отношений обмена, по мнению Ю.В. Давыдовой [2], является крайне низкая скорость адаптации хозяйствующих субъектов аграрной сферы к изменениям рыночной конъюнктуры, обусловленная медленной реакцией большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей на рост спроса на отдельные виды сельскохозяйственной продукции (например, молоко, мясо, фрукты и т.д.)

Э.Х. Машараева и Н.М. Якупова [4], отмечают, что сбыт, являясь завершающей стадией производственного процесса, ориентирован на фор-

мирование эффективного механизма перемещения произведенного товара от производителя к потребителю.

В современной экономической литературе категория «сбыт» рассматривается, как правило, как в узком, так и в широком смысле. В узком смысле, сбыт наиболее часто трактуется как совокупность условий, обеспечивающих доступ потребителя к реализуемой производителем продукции. В широком смысле сбыт рассматривается как совокупность организационно-экономических решений по формированию платежеспособного спроса и корректировки производственных систем в условиях риска и неопределенности среды функционирования поставщиков продукции и ее и потребителей.

А.С. Бабанская [0] предлагает использовать категорию «система сбыта», определяя ее как совокупность объектов сбытовой сети хозяйствующего субъекта и каналов сбыта продукции. Под каналами сбыта она понимает совокупность отношений, возникающих между производителями товаров и агентами, выступающими в качестве покупателей, торговых посредников и других участников обменной деятельности, а к основным этапам товародвижения А.С. Бабанская относит: складирование продукции, ее хранение и транспортировку, формирование и обработку заказов, информационное обеспечение сбыта, рекламную деятельность, распределение и сбыт товарной продукции. По мнению И.С. Шилько [10], система сбыта хозяйствующего субъекта представляет собой адаптивную систему, сформированную из элементов, обеспечивающих реализацию произведенных экономических благ и доведение их до конечных потребителей в конкретных экономических условиях. Основная задача системы сбыта при этом заключается в создании условий, необходимых для трансформации потребностей реальных и потенциальных покупателей в платежеспособный спрос на тот или иной вид товара.

Традиционно к числу ключевых инструментов разработки и реализации сбытовой политики любого хозяйствующего субъекта относят инструменты маркетинга, которые обычно рассматривают в разрезе четырех групп, (product, price, place, promotion), отражающих товарную и ценовую политику, политику сбыта и продвижения товаров.

Одним из базовых направлений повышения эффективности сбытовой политики хозяйствующего субъекта является оптимизация сочетания каналов сбыта производимой продукции (цепочек экономических агентов, обеспечивающих перемещение товара от его производителя к конечному потребителю). В качестве основных характеристик каналов сбыта, как правило, выделяют количество звеньев в цепи поставок и набор функций, реализуемых каждым звеном.

В качестве специфического вида управленческой деятельности принято выделять управление процессами ресурсного обеспечения развития хозяйствующих субъектов. В современной экономической литературе для описания сущности этого вида деятельности используются термины «снабжение», «закупки», «закупочная деятельность», «материально-техническое обеспечение», «сорсинг» и др. Не вдаваясь в дискуссию по поводу содержания каждого из этих определений, мы предлагаем использовать термин «снабженческая деятельность» и определять ее как процесс материально-технического обеспечения функционирования хозяйствующего субъекта в соответствии со стратегией и планами развития в условиях риска и неопределенности.

Стратегическую цель снабженческой деятельности можно определить как обеспечение хозяйствующего субъекта ресурсами с наилучшим сочетанием критериев цены и качества в необходимом количестве в требуемые сроки от надежных поставщиков. В качестве базовых функций системы снабжения хозяйствующих субъектов можно выделить: обеспечение непрерывности функционирования производственной системы хозяйству-

ющего субъекта; обеспечение гибкости системы ресурсного обеспечения; минимизацию стоимости приобретаемых ресурсов при обеспечении их заданного качества; минимизацию издержек обращения; мониторинг рынка ресурсов и оценка условий отдельных поставщиков; формирование пула приоритетных поставщиков; выбор рациональных форм материально-технического снабжения; выбор оптимальных маршрутов и схем доставки ресурсов; заключение долгосрочных и краткосрочных договоров; обоснование стратегии и тактики осуществления снабженческой деятельности; разработку планов материально-технического обеспечения и др.

В аграрном секторе создание подразделений, специализирующихся на реализации функций материально-технического снабжения и сбыта продукции, экономически целесообразно лишь на уровне крупных интегрированных агропромышленных формирований, тогда как на уровне субъектов среднего и малого агробизнеса данные функции, как правило, реализуются отраслевыми специалистами. Например, поиском поставщиком семян, минеральных удобрений и химических средств защиты растений занимается агроном, запасных частей, машин и оборудования – инженер и т.п. В крестьянских (фермерских) хозяйствах функции материально-технического снабжения и организации сбыта продукции относятся к компетенции главы хозяйства.

Организация снабженческо-сбытовой деятельности требует соблюдения определенных принципов, к основным из которых относятся: принцип планомерности (объем приобретаемых и реализуемых товаров и сроки закупок и сбыта определяются на основе производственных планов и плана финансовой деятельности хозяйствующего субъекта); принцип синхронизации (график приобретения материальных ценностей разрабатывается на основе плана производственной деятельности); принцип оперативности (возможность корректировки графиков закупок и сбыта под влиянием изменения условий функционирования); принцип экономичности (миними-

зация издержек обращения и экономии ресурсов за счет их оптимального использования); принцип централизации (разработка планов-графиков приобретения материальных ценностей и реализации продукции разрабатывается в рамках централизованного планирования денежных потоков); принцип технологичности (использование современных технологий совершения обменных операций).

Т.В. Щеголева и Ю.Г. Белоусова [11] совершенно справедливо полагают, что использование ключевых положений традиционно используемых научных подходов (системного, комплексного, функционального, процессного, кибернетического и др.), ставит перед системой снабженческо-сбытовой деятельности любого хозяйствующего субъекта ряд базовых задач, связанных с определением состава и структуры снабженческо-сбытовой системы; обоснованием функциональности отдельных элементов; определением границ экономического пространства, в которое хозяйствующий субъект будет интегрирован; обоснованием взаимосвязей всех элементов снабженческо-сбытовой системы и формированием комплекса взаимоотношений между ними; разработкой регламентов организационно-экономических процессов, присущих системе, и формированием нормативных документов, отражающих содержание этих регламентов; установление кооперационных связей с участниками цепочек поставок продукции. Т.В. Щеголева и Ю.Г. Белоусова подчеркивают, что эффективность организации снабженческо-сбытовой деятельности определяется качеством развития обеспечивающих подсистем, основными из которых являются подсистемы кадрового, методического, инструментального, технического, финансового, информационного и нормативно-правового обеспечения.

Очевидно, что состав и функции системы снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов формируются под воздействием совокупности внешних и внутренних факторов. Так, сохраняющийся межотраслевой диспаритет цен вынуждает сельскохозяйственных товаропро-

изводителей экономить на качестве семян, воспроизводстве плодородия продуктивных земель, увеличивать затраты на ремонт техники при невозможности обновления машинно-тракторного парка и т.п. Высокий уровень монополизации отдельных продуктовых рынков (например, рынка сахарной свеклы) вынуждает значительную долю хозяйствующих субъектов аграрной сферы отказаться от возделывания потенциально эффективных сельскохозяйственных культур или реализовывать продукцию по заниженным ценам. Еще одним фактором, влияющим на стратегию поведения хозяйствующих субъектов на локальных продуктовых рынках, является степень их насыщенности. Относительно высокий уровень колебания урожайности сельскохозяйственных культур и их валовых сборов обуславливает соответствующие колебания цен на производимую продукцию, что ведет к росту издержек обращения и расходов, связанных с ее транспортировкой. Попытки государства регулировать соотношение спроса и предложения продукции за счет регулирования ее экспорта и осуществления товарных интервенций пока не стали эффективным инструментом регулирования снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы, которые не имеют возможности непосредственно участвовать в экспорте сельскохозяйственной продукции. Кроме того, товарные интервенции проводятся в сроки, когда основная масса сельскохозяйственных товаропроизводителей, не имея благоприятных условий для хранения продукции, уже продала ее посредникам и перекупщикам. Крайне ограниченный объем торговых интервенций существенно ограничивает доступ к участию в них представителям малого и среднего агробизнеса.

Специфика рынков ресурсов, отмечает М.Г. Прокопьев [6], определяет и специфику инструментов и методов их регулирования. К административным методам регулирования рынка ресурсов он предлагает относить лицензирование и квотирование, контроль за уровнем цен, доходами участников рынка, наличие национальных и отраслевых стандартов, анти-

монопольные меры и т.п. К косвенным - рост ассортимента предлагаемых сельскохозяйственным товаропроизводителям продуктов, увеличение объемов кредитования инвестиционных проектов; использование ипотечных кредитов под залог земель сельскохозяйственного назначения; ужесточение тарифно-таможенной политики, обеспечивающей поступление на внутренний рынок только тех видов техники и оборудования, спрос на которые отечественные производители в полном объеме и с надлежащим качеством удовлетворить не в состоянии; предоставление налоговых преференций, стимулирующих привлечение инвестиционных ресурсов в агропродовольственный комплекс и т.п.

На выбор модели организации снабженческо-сбытовой деятельности существенное влияние оказывает качество конкурентной среды. Объективный характер рыночных связей, формирующихся в ходе взаимодействия производителей и потребителей конкретных товаров, подтверждает вывод о том, что конкуренция является естественной принудительной экономической силой, реализующейся в форме специфического экономического закона конкуренции, отражающего значимые, объективно необходимые, устойчиво существующие связи между рыночными агентами в непрерывной борьбе за обеспечение максимально выгодных условий производства и реализации произведенной для продажи продукции, позволяющих получить наибольшую массу прибыли [7]. Традиционно оценка конкурентной среды осуществляется на основе массива информации, отражающего распределение сегментов между конкурирующими агентами и изменение структуры рынка. Методическими рекомендациям Государственного комитета антимонопольной политики для оценки состояния и качества конкурентной среды рекомендуется использовать такие показатели как коэффициент концентрации рынка (CR) и индекс Гиршмана-Герфинделя (НИ), которые характеризуют уровень доминирования на рынке того или иного агента. Методикой определения основных показате-

лей и критериев оценки состояния конкурентной среды, утвержденной Минэкономразвития РФ) [5], предполагается использование таких критериев как: показатель интенсивности конкуренции (отражает степень соперничества между экономическими агентами, конкурирующими на конкретном рынке) и показатель состояния конкурентной среды (отражает уровень развития конкурентной среды).

Оценка уровня развития конкурентной среды проводится на основе использования совокупности специальных приемов и методов, обеспечивающих определение дискретного состояния рынка и его адекватность действующим правовым нормам и правилам, гарантирующим справедливость конкуренции.

Стратегия и тактика ведения снабженческо-сбытовой деятельности зависит, в первую очередь, от уровня развития рыночной инфраструктуры. В широком смысле под рыночной инфраструктурой понимают совокупность экономических агентов и институтов, обеспечивающих свободное движение товаров от их производителей к конечным потребителям. Ряд авторов [8] рассматривает рыночную инфраструктуру как совокупность экономических институтов, функционирующих в границах локальных рынков и реализующих через различных экономических агентов набор присущих им функций (посреднической, обеспечивающей, информационной, контролирующей и др.). К основным элементам рыночной инфраструктуры наиболее часто относят: заготовительную и сбытовую инфраструктуры, инфраструктуру торговых посредников, инфраструктуры торговли и общественного питания, складскую, тароупаковочную и холодильно-рефрижераторную инфраструктуры и т.п. Кроме того в состав рыночной инфраструктуры также включают подсистемы нормативно-правового, информационного, финансового, кадрового и других видов обеспечения.

Конкурентоспособность продукции, выводимой на продуктовые рынки, определяется, в первую очередь, эффективностью функционирования производственной системы хозяйствующих субъектов, уровень которой объективно зависит от уровня развития производственной инфраструктуры. Ориентируясь на обеспечение производственного процесса, субъекты производственной инфраструктуры естественным образом интегрируются в процессы материально-технического обеспечения и подготовки готовой продукции к реализации. Особенно ярко значение производственной инфраструктуры проявляется при процессном подходе к управлению развитием хозяйствующих субъектов.

Значительную долю в издержках обращения хозяйствующих субъектов аграрной сферы занимают транспортные и логистические издержки. Современный уровень развития транспортной и логистической инфраструктуры существенно ограничивают границы экономического пространства, в которое могут быть интегрированы сельскохозяйственные товаропроизводители, в том числе представители малого и среднего агробизнеса.

Существенные сезонные колебания цен на большинство видов сельскохозяйственной продукции объективно обуславливают потребность в адекватной инфраструктуре хранения. Существующий дефицит мощностей хранения вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей или реализовывать произведенную продукцию в момент ее массового поступления, или пытаться хранить ее с потерей потребительских свойств и качества, что ведет к снижению эффективности производственно-финансовой деятельности.

Очевидно, что рост эффективности снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов может быть обеспечен только при комплексном сбалансированном развитии рыночной, производственной, транспортной и логистической инфраструктуры. Обеспечение системности развития инфраструктуры может быть реализовано лишь при наличии ко-

ординирующего органа в рамках реализации программ государственно-частного партнерства или формирования территориальных или продуктовых кластеров.

В качестве специфического элемента системы инфраструктурного обеспечения целесообразно выделять информационную инфраструктуру, реализующую функции предоставления релевантной информации всем рыночным субъектам с целью выработки ими стратегии и тактики своего экономического поведения. Информационная инфраструктура представляет собой совокупность информационных сервисов, систем сбора, обработки, хранения и передачи данных, формирующих единое информационное пространство и обеспечивающих интеграцию в него всех заинтересованных пользователей и потребителей информации.

Кроме того специфика организации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы определяется уровнем их экономического развития. Несомненно, что модели организации снабженческо-сбытовой деятельности крупного интегрированного агропромышленного формирования будут принципиально отличаться от моделей, используемых в крестьянских (фермерских) хозяйствах. К числу первичных факторов, определяющих выбор той или иной модели организации снабженческо-сбытовой деятельности, относятся масштаб производства, а соответственно и объемы реализации продукции, а также ее ассортимент, качество и потребительские свойства, себестоимость произведенной продукции, эффективность производственно-финансовой деятельности.

Наряду с этим уровень сложности системы организации снабженческо-сбытовой деятельности определяется позиционированием хозяйствующего субъекта на локальных рынках, уровнем его конкурентоспособности и стратегией развития. Принципиальные трансформации модели организации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы происходят в случае их включения в интеграционные и

кооперационные процессы. В случае вхождения хозяйствующего субъекта в состав интегрированного агропромышленного формирования функции снабжения и сбыта продукции, как правило, передаются предприятию-интегратору, что, с одной стороны, позволяет существенно снизить издержки обращения, но, с другой стороны, ведет к потере экономической самостоятельности и ограничению возможностей по реализации собственных экономических интересов.

Более предпочтительной формой развития межхозяйственных связей является потребительская кооперация, обеспечивающая равные права участников межхозяйственного сотрудничества как в сфере их материально-технического обеспечения, так и в сфере заготовки, хранения, обработки и переработке, фасовке, транспортировке и реализации продукции. В развитых странах именно потребительская кооперация является основным инструментом поддержки развития сектора малого предпринимательства и позволяет за счет консолидации ресурсов и усилий представителей малого агробизнеса минимизировать их издержки обращения и повысить их конкурентоспособность и эффективность производственно-финансовой деятельности. В современных условиях государство сделало ставку на развитие крупного агробизнеса, что в значительной мере позволило стабилизировать ситуацию в агропродовольственном комплексе. Но уровень концентрации аграрного производства приближается к критическому уровню, при достижении которого может начаться разбалансирование развития территориально-отраслевых систем и деструктивные изменения сельского социума. В этой связи государство должно разработать программы развития малого предпринимательства на селе и сельской потребительской кооперации. Только разумное сочетание крупного, среднего и малого агробизнеса позволит рационально использовать аграрный потенциал сельских территорий и обеспечит динамизм развития аграрного сектора.

Система управления снабженческо-сбытовой деятельностью представляет собой сложную иерархическую структуру, основными субъектами которой являются: государство (разрабатывает и утверждает политику государственного регулирования рынков, программы поддержки отдельных отраслей общественного производства, защиты отечественных производителей и т.п.), региональные органы власти (разрабатывают и реализуют региональные программы территориального и отраслевого развития, мероприятия по стимулированию спроса и предложения, субсидируют производство отдельных видов продукции, осуществляют защиту интересов субъектов региональных и локальных рынков и т.п.) и рыночные агенты (обеспечивают непрерывность воспроизводственного процесса, сбалансированность развития территориально-отраслевых систем, минимизацию издержек обращения и конечной себестоимости продукции и др.). Рациональное взаимодействие между уровнями управления снабженческо-сбытовой деятельностью может быть обеспечено только при условии оптимального сочетания методов государственного регулирования экономики и рыночных механизмов саморегулирования экономических систем всех уровней.

Каждый хозяйствующий субъект формирует систему снабженческо-сбытовой деятельности в соответствии с совокупностью факторов, определяющих специфику его интеграции в локальное экономическое пространство, и собственной снабженческо-сбытовой политикой, отражающей совокупность мер по организации товародвижения и принципы организации отношений обмена. Совокупность факторов, определяющих специфику интеграции хозяйствующих субъектов в локальное экономическое пространство, целесообразно рассматривать в разрезе обособленных групп, объединяющих макроэкономические факторы, инфраструктурное обеспечение и уровень развития самих хозяйствующих субъектов (рисунок 5).



Рисунок 1 - Факторы, определяющие специфику интеграции хозяйствующих субъектов в локальное экономическое пространство

Чем благоприятнее макроэкономическая ситуация и выше уровень развития инфраструктурного обеспечения, тем ниже уровень издержек обращения хозяйствующих субъектов и их удельный вес в совокупных затратах, устойчивее интеграция в экономическое пространство. При этом выбор модели организации снабженческо-сбытовой деятельности осуществляется исходя из уровня развития самого хозяйствующего субъекта (масштаба производства, ассортимента и качества производимой продукции, ее себестоимости, эффективности производственно-финансовой деятельности, конкурентоспособности субъекта и его вовлечения в интеграционные и кооперационные связи).

Повышение качества управления снабженческо-сбытовой деятельностью является одним из важнейших направлений роста эффективности воспроизводственных процессов на уровне хозяйствующих субъектов и обеспечения устойчивости развития территориально-отраслевых комплексов за счет сбалансирования интересов всех субъектов рыночных отношений, интегрированных в локальное экономическое пространство.

Литература

1. Бабанская А.С. Анализ систем сбыта сельскохозяйственной продукции / А.С. Бабанская // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2015. - №1-2. - С. 49-55.
2. Давыдова Ю.В. Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства / Ю.В. Давыдова // Международный научно-исследовательский журнал. - 2016. - №6 (48). - С. 26-28.
3. Максимова Е.А. Современное толкование отношений обмена в воспроизводственном процессе / Е.А. Максимова // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. - 2014. - №6 (22). - С. 235-246.
4. Машараева Э.Х. Денежные потоки в управлении сбытом продукции предприятия / Э.Х. Машараева, Н.М. Якупова // Инновационные технологии в науке и образовании. - 2016. - №2 (6). - С. 374-377.
5. Методика определения основных показателей и критериев оценки состояния конкурентной среды: Утверждена Приказом Минэкономразвития России от 4 апреля 2011 г. № 137 [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112848/?frame=1
6. Прокопьев М.Г. Инструменты (методы) экономической политики в сфере АПК [Электронный ресурс] / М.Г. Прокопьев // Проблемы развития рыночной экономики: Сб. науч. тр. Вып. 2. – М.: ИПР РАН, 2007. – Режим доступа: <http://www.ipr-ras.ru/articles/prokop08-3.pdf>
7. Улезько А.В. Обеспечение конкурентоспособности малых форм хозяйствования / А.В. Улезько, Н.В. Алексеева. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2015. – 179 с.
8. Улезько А.В. Теоретико-методологические аспекты развития региональных продовольственных рынков / А.В. Улезько, Л.Л. Пашина // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2013. - №3. – С. 159-166.
9. Шиврина Т.Б. Особенности сбытовой деятельности в сельскохозяйственных организациях / Т.Б. Шиврина // Успехи современной науки и образования. - 2016. - Т.3. - №11. - С. 222-224.
10. Шилько И.С. Совершенствование управления системой сбыта продукции предприятия на основе взаимодействия маркетинга и логистики / И.С. Шилько // Перспективы науки и образования. - 2013. - №2. - С. 164-171.
11. Щеголева Т.В. Логистический подход к организации снабженческо-сбытовой деятельности в интегрированных производственных структурах / Т.В. Щеголева, Ю.Г. Белоусова // Вестник Воронежского государственного технического университета. - 2010. - Т.6. - №2. - С. 29-31.

12. Экономическая теория: Учебник / В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева, Л.С. Тарасевич. - М. Издательство «Инфра-М». 2003. - 713 с.

References

1. Babanskaja A.S. Analiz sistem sbyta sel'skohozjajstvennoj produkcii / A.S. Babanskaja // Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie. - 2015. - №1-2. - S. 49-55.
2. Davydova Ju.V. Osobennosti sel'skogo hozjajstva, vlijajushhie na jeffektivnost' sel'skohozjajstvennogo proizvodstva / Ju.V. Davydova // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. - 2016. - №6 (48). - S. 26-28.
3. Maksimova E.A. Sovremennoe tolkovanie otnoshenij obmena v vosproizvodstvennom processe / E.A. Maksimova // Mnogourovnevoe obshhestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki. - 2014. - №6 (22). - S. 235-246.
4. Masharaeva Je.H. Denezhnye potoki v upravlenii sbytom produkcii predpriyatija / Je.H. Masharaeva, N.M. Jakupova // Innovacionnye tehnologii v nauke i obrazovanii. - 2016. - №2 (6). - S. 374-377.
5. Metodika opredelenija osnovnyh pokazatelej i kriteriev ocenki sostojanija konkurentnoj sredy: Utverzhdena Prikazom Minjekonomrazvitija Rossii ot 4 aprelja 2011 g. № 137 [Jelektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt kompanii Konsul'tantPljus. - Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112848/?frame=1
6. Prokop'ev M.G. Instrumenty (metody) jekonomicheskoj politiki v sfere APK [Jelektronnyj resurs] / M.G. Prokop'ev // Problemy razvitija rynochnoj jekonomiki: Sb. nauch. tr. Vyp. 2. - M.: IPR RAN, 2007. - Rezhim dostupa: <http://www.ipr-ras.ru/articles/prokop08-3.pdf>
7. Ulez'ko A.V. Obespechenie konkurentosposobnosti malyh form hozjajstvovanija / A.V. Ulez'ko, N.V. Alekseeva. - Voronezh: IPC «Nauchnaja kniga», 2015. - 179 s.
8. Ulez'ko A.V. Teoretiko-metodologicheskie aspekty razvitija regional'nyh prodovol'stvennyh rynkov / A.V. Ulez'ko, L.L. Pashina // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. - 2013. - №3. - S. 159-166.
9. Shivrina T.B. Osobennosti sbytovoj dejatel'nosti v sel'skohozjajstvennyh organizacijah / T.B. Shivrina // Uspehi sovremennoj nauki i obrazovanija. - 2016. - T.3. - №11. - S. 222-224.
10. Shil'ko I.S. Sovershenstvovanie upravlenija sistemoy sbyta produkcii predpriyatija na osnove vzaimodejstvija marketinga i logistiki / I.S. Shil'ko // Perspektivy nauki i obrazovanija. - 2013. - №2. - S. 164-171.
11. Shhegoleva T.V. Logisticheskij podhod k organizacii snabzhenchesko-sbytovoj dejatel'nosti v integrirovannyh proizvodstvennyh strukturah / T.V. Shhegoleva, Ju.G. Belousova // Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. - 2010. - T.6. - №2. - S. 29-31.
12. Jekonomicheskaja teorija: Uchebnik / V.I. Vidjapin, A.I. Dobrynin, G.P. Zhuravleva, L.S. Tarasevich. - M. Izdatel'stvo «Infra-M». 2003. - 713 s.