

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАНАЛОВ СБЫТА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

О.Ю. Шанько, аспирантка (БГАТУ)

Аннотация

В статье рассмотрены основные каналы сбыта плодоовощной продукции сельскохозяйственными предприятиями Минской области и их роль в формировании прибыли.

The article considers the main channels of horticultural products distribution by agricultural enterprises of Minsk region and their role in the profit formation.

Введение

Аграрное производство, как и любое другое производство, всегда ориентировано на реализацию продукции потребителю. В зарубежных странах сельскохозяйственные производители в этих целях используют разнообразные каналы сбыта. В странах Западной Европы товарная продукция частично реализуется самими фермерами на сельскохозяйственных рынках, ярмарках, магазинах, придорожных лотках или непосредственно на ферме, однако основная ее часть сбывается через специализированные субъекты рыночной инфраструктуры: оптовые рынки, аукционы, товарные биржи. В Республике Беларусь основная масса плодоовощной продукции реализуется производителями в розничную торговую сеть и переработку напрямую или через предприятия оптовой торговли, не вовлекая в процесс сбыта специализированные сбытовые организации рыночного типа. В то же время, создание в республике предусмотренных Государственной комплексной программой развития картофелеводства, овощеводства и плодородства в 2011-2015 годах интеграционных комплексов, включающих полный цикл производства, хранения, переработки и реализации овощей, плодов и ягод для производства конкурентоспособной импортозамещающей и экспортноориентированной продукции, а также формирование единой системы сбыта сельскохозяйственной продукции стран-участниц таможенного союза, требует дальнейшего развития рыночных отношений в плодоовощном подкомплексе, устранения устаревших форм взаимоотношений между производителями и потребителями, перехода к более прогрессивным и перспективным формам организации сбытовой деятельности.

Основная часть

В целях оценки экономической эффективности каналов и форм сбыта плодоовощной продукции, автором публикации проведен соответствующий анализ на примере 76 сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хо-

зяйств Минской области за период с 2008 по 2012 гг. В результате выявлены следующие каналы реализации плодоовощной продукции:

- реализация предприятиям розничной торговли;
- реализация предприятиям оптовой торговли;
- реализация перерабатывающим предприятиям;
- реализация государственному заказчику (бюджетные организации: школы, детские сады, больницы, войсковые части и др.);
- самостоятельная реализация сельскохозяйственными производителями через объекты собственной (в т.ч. фирменной) торговли и сезонные ярмарки;
- реализация через оптовый плодоовощной рынок;
- реализация работникам в счет оплаты труда;
- иная реализация (реализация предприятиями общественного питания, прочим юридическим лицам, в т.ч. в счет оплаты за продукцию, работы/услуги и др.).

Динамика изменения структуры реализации плодоовощной продукции по каналам на протяжении 2008-2012 годов представлена в табл. 1.

Как видно из таблицы 1, основным каналом реализации плодоовощной продукции сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами Минской области являются прямые поставки предприятиям розничной торговли, на долю которых в разные годы приходилось от 51,99 % до 47,19 % общего объема реализации овощей, плодов и ягод. За 5 лет исследуемыми предприятиями указанным способом реализовано 137332,59 тонн

Таблица 1. Структура реализации плодоовощной продукции по каналам, % к общему объему реализации

Канал реализации	2008	2009	2010	2011	2012
Предприятия розничной торговли	50,06	51,99	50,83	48,91	47,19
Предприятия оптовой торговли	20,8	19,74	21,37	26,11	25,01
Самостоятельная реализация	10,3	10,72	11,02	9,77	13,88
Перерабатывающие предприятия	8,54	8,18	8,69	9,88	8,01
Государственный заказчик	5,55	4,07	3,9	2,41	2,72
Оптовый рынок	2,24	1,63	1,3	0,83	0,97
Оплата труда работников	0,53	0,65	0,67	0,57	0,37
Иная реализация	1,98	3,02	2,22	1,52	1,85
Итого	100	100	100	100	100

(или 49,69 % общего объема реализации) плодоовощной продукции. Причем, если в 2008 году розничным торговым предприятиям ее реализовано 21747 тонн, то к 2012 году объем годовой реализации увеличился до 29499 тонн. Наибольший рост физических объемов поставок плодоовощной продукции предприятиям розничной торговли (в 1,26 раза) отмечен в 2009 году по сравнению с 2008 годом, после принятия Постановления Министерства торговли Республики Беларусь от 15.01.2009 г. № 4 «Об ассортиментных перечнях товаров», обязывающего розничные торговые предприятия закупать и реализовывать плоды и овощи белорусского производства – капусту, морковь, лук, свеклу, помидоры, огурцы, яблоки.

За 2008-2012 годы количество сельскохозяйственных производителей, использующих в своей сбытовой деятельности канал прямых поставок плодоовощной продукции предприятиям розничной торговли, увеличилось в 1,39 раз, составив 52,70 % всех производителей плодоовощной продукции из числа исследуемых.

Вторым по объемам каналом реализации плодоовощной продукции является сбыт предприятиям оптовой торговли, включая заготовительные организации. Через данный канал сельскохозяйственными предприятиями за период с 2008 по 2012 год реализовано 62769 тонн, что составляет 21,71 % общего объема реализации. Причем, на протяжении 5-летнего периода наблюдался устойчивый рост объемов реализации плодоовощной продукции предприятиям оптовой торговли. Так, если в 2008 году сельскохозяйственными производителями через указанный канал реализовано 9035 тонн, то в 2012 году по сравнению с 2008 годом объемы реализации выросли в 1,73 раза и достигли 15633 тонн.

Количество сельскохозяйственных предприятий, осуществляющих поставки плодоовощной продукции предприятиям-оптовикам, за рассматриваемый период также увеличилось. Если в 2008 году данный канал в своей сбытовой деятельности применяло 47,62 % организаций-производителей плодоовощной продукции, то к 2012 году их число выросло в 1,37 раза, составив 55,41 % организаций.

Существенную роль в структуре сбыта плодоовощной продукции играет самостоятельная реализация продукции сельскохозяйственными предприятиями, на долю которой в 2012 году приходилось 13,88 % реализованной продукции. Данный вид реализации включает реализацию продукции сельскохозяйственным производителем с привлечением своих же работников через собственные и/или арендованные лотки, ларьки, места на рынках, автомагазины, фирменные магазины, а также реализацию на сезонных сельскохозяйственных ярмарках. Через данный канал в 2012 году реализовано 8674 тонн продукции, что в 1,94 раза больше, чем в 2008 году. На самостоятельную реализацию в среднем за 2008-2012 годы приходится 11,14 % сбыта плодоовощной продукции. В 2012 году к самостоятельному сбыту плодоовощной продукции прибегло 66,22 % организаций из числа исследуемых.

По сравнению с рассмотренными выше каналами, поставки плодоовощной продукции перерабатывающим предприятиям выглядят менее значимыми. Несмотря на то что за период с 2008 по 2012 годы объемы продукции, реализованной в переработку, выросли с 3709 тонн до 5077 тонн, в среднем составив 4805,8 тонн в год, значение указанного канала в структуре сбыта принципиально не изменилось (8,54 % реализации в 2008 году, 8,01 % – в 2012 году). Реализацию плодоовощной продукции перерабатывающим предприятиям осуществляют в среднем 46,02 % сельскохозяйственных производителей. Причем, среди крестьянских (фермерских) хозяйств такие предприятия составляют 33,55 %, а среди иных сельскохозяйственных организаций – 50,05 %.

Некоторая часть произведенной плодоовощной продукции поставляется государственному заказчику – организациям, финансируемым за счет средств бюджета. К их числу относятся подразделения министерства обороны и других силовых ведомств, учреждения образования, культуры и спорта, здравоохранения и иные организации. На протяжении 2008-2012 годов наблюдалась тенденция постепенного сокращения объемов реализации плодоовощной продукции государственному заказчику. Если в 2008 году по данному каналу поставлено 2409 тонн плодоовощной продукции, в 2009 году – 2137 тонн, то в 2012 году – 1698 тонн. Удельный вес поставок для государственных нужд в общей структуре реализации плодоовощной продукции за 5-летний период сократился в 2,04 раза (с 5,55 % в 2008 году до 2,72 % в 2012 году). Среди предприятий, осуществляющих поставки плодоовощной продукции для нужд государственных заказчиков, доминируют сельскохозяйственные организации, на долю которых приходится 92,45 % объема поставок государственным заказчикам за 2008-2012 годы.

На рассмотренные выше каналы приходится порядка 96 % объемов реализации плодоовощной продукции предприятиями Минской области. На долю прочих каналов реализации, таких как реализация на оптовом продовольственном рынке, реализация собственным работникам в счет оплаты их труда, реализация в счет оплаты товаров/работ/услуг сторонних организаций, реализация собственным предприятиям общественного питания и др. в разные годы приходилось от 2,92 % (2011 год) до 5,3 % (2009 год), а в среднем за 2008-2012 годы – 4,07 %, т.е. данные каналы существенным образом не влияют на структуру сбыта плодоовощной продукции.

Среди исследуемых предприятий в среднем 27,67 % (31,75 % в 2008 году и 25,68 % в 2012 году) в своей работе используют только один канал реализации, в то время как в среднем 2,87 % предприятий (1,59 % в 2008 году и 2,7 % в 2012 году) реализуют продукцию через все возможные каналы.

Дальнейшая работа по изучению каналов сбыта плодоовощной продукции сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами Минской области направлена на определение их эффективности. Для анализа взяты данные за

3-летний период (2010-2012 годы) по 76 хозяйствам региона. В результате проведенного анализа получены следующие результаты.

По мере роста в структуре реализации сельскохозяйственных предприятий плодов, ягод и овощей удельного веса их поставок перерабатывающим предприятиям наблюдается увеличение значения показателя рентабельности реализации продукции. У сельскохозяйственных производителей, осуществляющих поставки плодоовощной продукции в переработку, среднее значение показателя рентабельности реализации равно 25,01 %, а у неосуществляющих – в 1,54 раза меньше и составляет 16,23 %. Кроме того, с ростом объемов поставок плодоовощной продукции в переработку существенным образом сокращается доля предприятий, имеющих убыток от ее реализации. Так, среди убыточных предприятий 57,6 % приходится на субъекты, поставляющие в переработку менее 10 % плодоовощной продукции, 34,8 % – на субъекты, поставляющие в переработку 10-90 % продукции и 7,6 % – на субъекты, поставляющие в переработку более 90 % произведенной плодоовощной продукции. Аналогичная тенденция наблюдается при росте в структуре сбыта плодоовощной продукции ее поставок предприятиям розничной торговли. Среди убыточных сельскохозяйственных предприятий 71,2 % составляют производители, в структуре сбыта которых поставки предприятиям розничной торговли не превышают 10 %, 22,7 % – производители, поставляющие предприятиям розничной торговли 10-90 % продукции и 6,1 % – производители, поставляющие предприятиям розничной торговли более 90 % продукции. Уменьшается доля предприятий, для которых реализация плодоовощной продукции убыточна, и по мере роста в структуре ее сбыта самостоятельной реализации продукции производителем: 48,5 % убыточных предприятий приходится на производителей, самостоятельно реализующих менее 10 % собственной плодоовощной продукции, 36,4 % – на производителей, самостоятельно реализующих 10-90 % плодоовощной продукции и 15,1 % – на производителей, самостоятельно реализующих 90 % и более плодоовощной продукции. В то же время, увеличение объемов поставок плодоовощной продукции предприятиям розничной торговли и самостоятельного сбыта не сопровождается ростом рентабельности реализации. Так, у сельскохозяйственных производителей, реализующих плодоовощную продукцию предприятиям розничной торговли, средняя рентабельность ее реализации составляет 20,64 %, у не реализующих – 19,72 %. У производителей, занимающихся самостоятельным сбытом плодов, ягод и овощей, средняя рентабельность их реализации равна 19,17 %, а у не имеющих собственной торговли – 21,63 %. Анализ такого канала сбыта плодоовощной продукции, как поставки предприятиям оптовой торговли, показал, что количество предприятий, имеющих убыток от реализации плодоовощной продукции, принципиально не изменяется при росте удельного веса канала в структуре сбыта, так же, как не изменяется рентабельность реализации.

В результате проведенного исследования также установлено, что рентабельность реализации и прибыль от реализации 1 тонны плодоовощной продукции выше на предприятиях, использующих в своей сбытовой деятельности одноканальную систему сбыта. Так, при среднем значении прибыли от реализации тонны плодоовощной продукции по региону – 0,3827 млн. руб., а рентабельности реализации – 20,21 %, у сельскохозяйственных предприятий, реализующих овощи, плоды и ягоды собственного производства по 1 каналу, средний размер прибыли от реализации тонны плодоовощной продукции равен 0,6402 млн. руб., а средний показатель рентабельности реализации – 21,95 %. При этом среди сельскохозяйственных производителей, реализующих 100 % выращенных овощей, плодов и ягод предприятиям оптовой торговли, средний размер прибыли от реализации тонны плодоовощной продукции составляет 1,5628 млн. руб., перерабатывающим предприятиям – 1,5148 млн. руб., предприятиям розничной торговли – 0,9971 млн. руб., путем самостоятельной реализации – 0,5889 млн. руб.

Таким образом, в результате проведенного анализа эффективности каналов реализации плодоовощной продукции, установлено, что прибыль от реализации тонны плодов, ягод и овощей наиболее высокая на предприятиях с одноканальной системой сбыта, т.е. системой сбыта, ориентированной на конкретного институционального заказчика. Причем, наиболее эффективными представляются каналы, занимающие второстепенные позиции в сформировавшейся в настоящее время в регионе структуре сбыта, из чего можно сделать вывод, что сложившаяся на предприятиях Минской области структура реализации плодоовощной продукции, недостаточно эффективна и несовершенна.

В последние годы в соответствии с основными государственными программами (Республиканская программа «Детское питание» на 2011-2015 годы, Программа производства плодоовощной консервированной продукции в Республике Беларусь в 2012-2015 годах, Государственная комплексная программа развития картофелеводства, овощеводства и плодородства в 2011-2015 годах [1-3]) в республике уделяется существенное внимание развитию производства импортозамещающей и экспортноориентированной консервированной плодоовощной продукции, что приводит к естественному росту потребностей перерабатывающих предприятий в плодоовощном сырье, при этом, фактические объемы продукции, поставляемой в переработку сельскохозяйственными производителями, значительно отстают от требуемых. Так, ГУ «Миноблплодоовощторг» в 2011 году закуплено 11227 тонн плодоовощного сырья, из которых 4213 тонны (37,5 %) закуплено у сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, в 2012 году закуплено 17734 тонны плодоовощного сырья, из которых 3 484 тонны (19,6 %) закуплено у сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств. Недостающее сырье предприятия-переработчики вынуждены приобретать у населения.

Однако мелкотоварная ориентация производства населением плодоовощной продукции приводит к существенной разнородности сырья, а любительский характер производства нередко негативно сказывается на его пригодности к консервированию. Отсутствие соответствующего сырья не позволяет в полной мере обеспечить производство качественной импортозамещающей и экспортоориентированной консервированной плодоовощной продукции. В то же время, сельскохозяйственные производители предпочитают не направлять выращенные овощи, плоды и ягоды в переработку, считая данный канал наименее эффективным. Однако результаты проведенного анализа свидетельствуют об обратном.

Трансформация структуры сбыта плодоовощной продукции путем сокращения объемов реализации продукции через менее эффективные каналы при одновременном росте объемов реализации продукции по более эффективному каналу, каковым является поставка продукции напрямую перерабатывающим предприятиям, позволит решить целый ряд проблем. Во-первых, указанные изменения приведут к росту прибыли от реализации продукции у сельскохозяйственных производителей. Во-вторых, в результате увеличения поставок сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами плодоовощной продукции перерабатывающим предприятиям (преимущественно на основании заранее заключенных договоров предварительной контрактации), у сельскохозяйственных производителей появится возможность предварительного планирования и диверсификации посевов в соответствии с запросами переработчиков, а у переработчиков появится возможность заранее регулировать количество, качество и ассортимент закупаемого сырья в соответствии с производственным планом. Кроме этого, расширение практики предварительной контрактации плодоовощного сырья будет способствовать интеграции производителей и переработчиков, обеспечивающей полный цикл производства, хранения, переработки и реализации овощей, плодов и ягод для выпуска конкурентоспособной импортозамещающей и

экспортоориентированной продукции. В-третьих, использование качественного сырья при производстве консервированной плодоовощной продукции положительно отразится на ее конкурентоспособности, что, в свою очередь, приведет к увеличению спроса на импортозамещающую продукцию на внутреннем рынке, а также к росту конкурентного преимущества экспортоориентированной продукции на внешних рынках, включая единый рынок государств-участников таможенного союза.

Заключение

Таким образом, в ходе проведенного анализа установлено, что сложившаяся в настоящее время структура реализации плодоовощной продукции по каналам не позволяет в полной мере обеспечить выполнение задач основных государственных программ в области производства и реализации плодоовощной продукции. Формирование в республике интеграционных комплексов, включающих полный цикл производства и реализации качественной плодоовощной продукции в свежем и переработанном виде для обеспечения потребностей внутреннего рынка, а также расширение экспорта переработанных овощей, плодов и ягод, требуют проведения некоторых изменений в формах организации сбытовой деятельности в плодоовощном подкомплексе, предусматривающих увеличение сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами объемов поставок плодоовощной продукции в переработку, и расширение практики предварительной контрактации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная комплексная программа развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства в 2011-2015 годах.
2. Республиканская программа «Детское питание» на 2011-2015 годы.
3. Государственная программа производства плодоовощной консервированной продукции в Республике Беларусь в 2012-2015 годах.

Автоматизированная система учета расхода газа

Предназначена для сбора, обработки и представления информации о расходе газа.

Система позволяет в режиме реального времени контролировать расход газа, принимая информацию от первичных датчиков, в качестве которых используются серийные ультразвуковые счетчики производства СОО «МЗЭП-1» г. Брест, и передавая ее на управляющий компьютер.

1. Счетчик ультразвуковой
2. Датчик температуры
3. Датчик влажности
4. Мембраны
5. Датчик АТ МЗЭП-1
6. Контроллер
7. Компьютер
8. Кварцевый датчик
9. Датчик расхода
10. Датчик температуры

Заявка № 15-100
Структурная схема системы учета

Основные технические данные		
Наименование технико-экономических показателей	Ед. изм.	Значение
1. Снижение производственного брака	%	15
2. Устранение ручной подготовки и сопровождения документов	%	90
3. Снижение расхода энергетических ресурсов	%	7
4. Количество одновременно обрабатываемых источников информации	шт.	32
5. Скорость обмена информацией	Мбит/с	1-10
6. Предельная дальность	м	120-1200