

УДК 633.18
ББК 42.112
Н-37

Наш Абрек Рамазанович, аспирант КГАУ, т.: (8772)521828.

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ РИСА И
ПРОДУКТОВ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ**
(рецензирована)

В статье рассматриваются проблемы повышения эффективности реализации риса в регионах юга России. При этом рассмотрена эволюция механизма реализации риса, проанализированы различные финансовые инструменты и организационные формы, обеспечивающие эффективность данного процесса.

Ключевые слова: эффективность переработки и реализации риса, государственные закупки и залоговые операции, ценовой механизм.

Nash Abrek Ramazanovich, post graduate of KSAU, tel.: (8772)521828.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF RICE AND RICE PRODUCTS SALE MECHANISM

The problems of increasing the effectiveness of rice production in the regions of the south of Russia have been considered. . The evolution of the mechanism of rice sale has been revealed, and various financial instruments and organizational forms providing the efficiency of this process have been analyzed.

Keywords: efficiency of rice processing and marketing, procurement and mortgage operations, the price mechanism.

Предприятия, любой формы собственности, действующие в условиях постоянно меняющейся рыночной среды, должны быть уверены, что их позиции на конкретном рынке достаточно прочны. Вот почему так важно изыскать дополнительные резервы и возможности для динамичного повышения эффективности производства и реализации не только риса, но и его продуктов переработки.

Одним из основных, если не важнейшим резервом в этом направлении является эффективная переработка сырья, т.е. максимальное его использование и выработка как можно большего количества готовой к употреблению продукции на основе современных технологических процессов.

Экономическая эффективность переработки риса во многом определяется сотрудничеством хозяйств – производителей с предприятиями переработки. Неотлаженность экономических отношений в стране породило конфликтную ситуацию между участниками единого процесса производства, переработки и реализации готовой продукции. Монополизм перерабатывающих предприятий позволяет в ущерб интересам сельскохозяйственных товаропроизводителей диктовать свои условия при закупке сырья. Поэтому, в этих условиях, каждый производитель пытается уйти от посредников. Если проанализировать, каким товаропроизводителям сегодня удается вести прибыльный, развивающийся агробизнес, то окажется, что в большинстве это те, которые включены в технологическую цепочку типа «поле – переработка – потребитель». Многие из них имеют собственную торговую сеть, магазины, отлаженную реализацию.

Наличие собственных минизаводов по переработке сельскохозяйственной продукции один из путей эффективности таких предприятий в условиях рынка.

С помощью минизаводов, как подтверждает практика, обеспечивается быстрая переработка и реализация продукции, снижается ее себестоимость, сохраняется оптимальная цена реализации готовой продукции, обеспечивается своевременное денежное поступление средств на расчетный счет предприятия. Примером этому может служить Адыгейский научно-технический центр риса, где в 2010 году запущен свой мини завод Южно-Корейского производства, производительностью до 30 тонн готовой продукции в сутки, что позволило замкнуть производственный цикл в рамках одного предприятия. До этого перерабатывать рис приходилось на крупном заводе ООО «Время», расположенном в г. Адыгейске, у которого выход рисовой крупы не превышает 62%. От сданной на него продукции риса-сырца научно-техническому центру возвращалось всего лишь 47% рисовой крупы с учетом оплаты услуг. Выход же рисовой крупы на собственном заводе составил 67%, т.е. с пуском завода по переработке риса Адыгейский научно-технический центр не только повысил на 2% выход рисовой крупы, но и увеличил на 20% свои доходы. Кроме того, смог на давальческих условиях перерабатывать рис местных фермеров, а продукты переработки использовать для обеспечения животноводства более дешевыми кормами, часть из которых реализовать населению.

Наряду с позитивными экономическими результатами следует отметить и отрицательные стороны функционирования собственных перерабатывающих предприятий, которые не могут конкурировать с крупными заводами по ассортименту выпускаемой продукции, глубине переработки сельскохозяйствен-

ного сырья. Кроме того, отвлечение и без того скудных средств товаропроизводителей на создание таких предприятий лишает их возможности использовать эти средства на повышение плодородия почв, приобретения в достаточном количестве минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов, а также закупки техники. И, тем не менее, сегодня это вынужденная, оправданная мера, позволяющая в трудных экономических условиях маневрировать производством, исключая зависимость от заготовительных и перерабатывающих предприятий и организаций, получать дополнительный доход в течение всего года.

Проведенный анализ продуктов, получаемых от переработки риса-сырца, ориентирует нас на конкретные формы и методы сбыта, изыскания наиболее благоприятных условий их реализации. Поэтому в рамках рыночных исследований, важное значение приобретает анализ системы сбыта, преследующий выявление эффективности использования каждого элемента этой системы, оценку, форм, методов и каналов сбыта.

Под системой сбыта риса и его продуктов переработки подразумевается организация комплекса послесельскохозяйственной обработки риса-сырца – переработка, транспортировка, хранение, реализация [1].

Сбыт рисовой крупы и ее продуктов переработки может осуществляться через два канала: рынок государственного заказа (через Продовольственную корпорацию) и рынок прямого спроса (частных посредников, сбытовые кооперативы, аукционы, ярмарки, оптовые торговые центры, рынки, биржи, поставки за рубеж) (рис. 1).



Рис. 1. Основные каналы реализации продуктов переработки риса

Для системы административно-командной экономики характерен был институт государственных закупок сельскохозяйственной продукции, цель которого заключалась в том, чтобы сосредоточить в руках государства максимально возможные и нужные ему ресурсы продовольствия и сельскохозяйственного сырья, позволяющие удовлетворить потребности населения страны в продуктах питания, перерабатывающей промышленности в сырье, а также покрывать нужды государства в сельскохозяйственной продукции.

Переход произведенной сельскохозяйственной продукции под юрисдикцию государства осуществлялся на основе доводимого до сельхозпроизводителей и заготовительных организаций плана закупок, оформленного договором контрактации, основные условия которого определялись государством. План закупок фактически определял и производственно-хозяйственную деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Государство было монопольным покупателем и заготовителем сельскохозяйственной продукции, производимой колхозами, совхозами и другими сельскохозяйственными предприятиями. Однако, в связи с начавшейся в 1988 году перестройкой экономики в централизованной системе реализации сельскохозяйственной продукции начали происходить изменения. Принятый Закон от 26 мая 1988 года «О кооперации в СССР» установил, что колхозы и другие сельскохозяйственные кооперативы могут на добровольных началах заключать договоры с предприятиями и организациями, осуществляющих заготовку и переработку сельскохозяйственной продукции, реализовать ее по собственному усмотрению любым потребителям и на колхозных рынках. Несколько позже такой порядок был распространен на все предприятия.

Наметившаяся в правовых нормативных актах СССР линия на расширение прав сельскохозяйственных предприятий по реализации произведенной ими продукции, отказ от государственной монополии в этой сфере была реализована в Законе РСФСР от 25 декабря 1990 года «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Здесь же предусматривалась реорганизация колхозов, совхозов и других государственных сельскохозяйственных предприятий в новые организационно-правовые формы, давалось им право самостоятельно планировать производство и распоряжаться произведенной продукцией. Однако неразвитость рыночной инфраструктуры оказало негативное влияние на снабжение продовольствием большинства регионов страны, особенно районов Крайнего Севера, крупных промышленных центров, армии и т.п. Кризисные явления в снабжении продуктами питания охватили всю Россию и отрицательное влияние оказали

непосредственно на деятельность сельскохозяйственных предприятий, поскольку поддерживать их в конкурентной борьбе с иностранными поставщиками было некому. Централизованные закупки сельскохозяйственной продукции были необходимы не только для государства, но и для сельскохозяйственных предприятий, в результате в 1991 г. был введен продовольственный налог, обязывающий сельскохозяйственные предприятия поставлять сельскохозяйственную продукцию в счет доведенного до них налога, а в 1992 г. – продавать продукцию по договорам контрактации, заключаемым в обязательном порядке с каждым сельскохозяйственным предприятием, производящим сельскохозяйственную продукцию.

Существенные изменения в регулировании реализации сельскохозяйственной продукции внес Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», который основывался на признании права сельскохозяйственных товаропроизводителей реализовать полученную ими в процессе производства сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие по своему усмотрению, исходя из экономической выгоды. Вместе с тем Закон возлагал на государство обязанность формировать для обеспечения государственных нужд федеральный и региональные фонды сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Перечень объемов закупок и поставок в эти фонды определялся ежегодно Правительством РФ и исполнительными органами субъектов РФ исходя из государственных нужд.

В договорах на закупку сельскохозяйственной продукции в федеральный и региональные фонды, кроме условий, характеризующих договор контрактации, содержались и элементы других видов договоров. Например, в договоры часто включались обязательства сельскохозяйственных организаций продать в федеральные и региональные фонды сельскохозяйственную продукцию под встречную продажу ГСМ, средства защиты растений и т.д. Эти материалы и средства поступали в качестве товарного кредита, за который сельскохозяйственные товаропроизводители расплачивались не деньгами, а продукцией поставляемой для государственных нужд. Оплата же за полученные сельхозтоваропроизводителями ГСМ, средства защиты растений производилась государством – заказчиком из средств федерального и регионального бюджета. В таком договоре соединены были элементы договора контрактации, товарного кредита и мены. Договор мены, т.е. бартерная сделка, осуществлялся в том случае, когда у части сельскохозяйственных товаропроизводителей не было денежных средств. Следует заметить, что в 1994 г. с принятием Закона о закупках была сделана попытка решить проблемы реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с помощью организации их закупок для государственных нужд. Гражданский Кодекс РФ предоставлял производителям сельскохозяйственной продукции широкие возможности выбора видов договоров, по которым они могли быть реализованы. Однако, экономические условия функционирования АПК (диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, снижение уровня и масштабов использования достижений НТП и т.д.) не позволили товаропроизводителям использовать эти договора, систематически получать прибыль, составляющую основную цель предпринимательской деятельности. Более того, все формы государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, продекларированные в Федеральном законе от 2 декабря 1994 г. «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», не стали юридически обязательными и заготовительные организации не получили от государственных заказчиков необходимых денежных средств для выполнения поставленной цели этим Федеральным законом.

Сегодня практика убеждает нас в необходимости активизации данного Закона, скорректировав некоторые его положения, в частности, установления закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию по методу определения безубыточности и обеспечения целевой прибыли предприятиям, реализующих произведенную сельскохозяйственную продукцию для создания государственных продовольственных фондов. Поставки продукции сельского хозяйства в продовольственные централизованные фонды, по нашему мнению, должны осуществляться по гарантированным и залоговым ценам, обеспечивающих рентабельное ведение производства. Достоинство данного подхода состоит в том, что он не оказывает непосредственного влияния на рыночные цены, не ведет к увеличению цен для потребителя. Гарантированная целевая цена с одной стороны выступает гарантом дохода, с другой стимулирует рациональное ведение производства, зная что затраты на производство той или иной культуры не подлежат возмещению.

Предложенный ценовой механизм направлен также и на защиту товаропроизводителей, с возможностью реализации конечной продукции по ценам, сравнимым с ценами импортируемых продуктов без ущемления экономических интересов сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий [2].

По нашему мнению широкое распространение в хозяйствах Республики Адыгея должна получить система залога, в том числе на основе контрактов под будущую продукцию. Залог – это способ обеспечения обязательства, дающий право кредитору – залогодержателю в случае неисполнения должником своих обязательств, получить удовлетворение за счет заложенного имущества. Ценность этой формы реализации сельскохозяйственной продукции определяется соглашением сторон, устанавливающих залоговую ставку (цену)

исходя из нижнего предела гарантированных цен, обеспечивающий простое воспроизводство.

Залог сельскохозяйственной продукции в системе экономических отношений может служить не только средством получения кредита, но и способом избавления аграрного рынка от избытка продукции. Следовательно, залог наравне с закупками сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по минимальным ценам является формой интервенционной деятельности.

Таким образом, применение государственных закупок и залоговых операций в сельскохозяйственной производстве будет являться, по нашему мнению, не только поддержкой доходности сельскохозяйственных предприятий страны, формирования федеральных и региональных продовольственных фондов, но и регулирования рынка, создания благоприятных условий развития конкуренции. При неблагоприятной рыночной конъюнктуре (понижение цен, ухудшение сбыта) государство организует скупку части продукции по ценам выше рыночного уровня и создает резервные ее запасы. При резком повышении цен и обострении дефицита продукции на рынке государство сокращает объемы залоговых и закупочных операций и осуществляет товарные интервенции, т.е. проводит массовые распродажи риса и других видов сельскохозяйственной продукции из своих резервов по более низким ценам, увеличивая тем самым предложения и способствуя снижению рыночных цен. В последние годы широкое распространение получила форма реализации риса через бартерные сделки.

Появились и новые, ранее неведомые организационно-правовые формы реализации сельскохозяйственной продукции, заключаемые на товарно-сырьевых биржах, представляющие собой коммерческие предприятия, создающие условие для оптовой торговли товарами как потребительского, так и производственного назначения по свободным ценам. Биржа – это предприятие, осуществляющее свою деятельность в виде публичных торгов в определенном месте по биржевым правилам, структура которой представлена на рис. 2.

По уровню специализации товарные биржи подразделяются на:

- а) универсальные товарные биржи, принимающие к биржевым торгам различные виды товаров;
- б) специализированные товарные биржи, обслуживающие обращение определенного вида товара.



Рис. 2. Виды биржевых сделок

Товарная биржа призвана решать такие задачи, как:

- создание условий для биржевого торга между хозяйствующими субъектами или с участием биржевых посредников;
- проведение биржевых торгов, выявление спроса и предложения по товарам, нуждающихся в посредничестве;
- котировка цен на товары и их публикация в специальных бюллетенях;
- регистрация биржевых сделок;
- разрешение споров по биржевым операциям;
- изучение, упорядочение и облегчение товарооборота и связанных с ним торговых операций.

На товарной бирже существуют три основных способа перехода товара от одного владельца к другому:

- купля-продажа физического товара;
- заключение двусторонних контрактов на поставку товара в будущем (форвард - контрактов);
- купля-продажа биржевых контрактов (фьючерсов и опционов).

Одной из эффективных форм сбыта сельскохозяйственной продукции являются оптовые аукционы, представляющие собой кооперативные закупочные организации, через которые проводится оптовая продажа сельскохозяйственной продукции. Аукционы включают службу сбыта, налаживающую контакты с поставщиками и потребителями и службу контроля качества. Они располагают развитой телекоммуникационной системой, материально-технической базой. Следует заметить, что в развитых странах существует множество эффективно действующих структур по оптовой торговле. Разнообразие этих организаций обеспечивает гибкую систему сбыта, своевременно реагирующую на

изменение потребительского спроса.

По нашему мнению, приоритетным направлением в экономике региона должно стать упорядочение стихийных рыночных отношений путем организации оптовых продовольственных рынков. В современных условиях они будут связующим звеном между сельскохозяйственными товаропроизводителями и потребителями, что позволит исключить многочисленных посредников. К тому же, выбор того или иного канала сбыта может быть определен в зависимости от организационно-экономических условий реализации, состояния инфраструктуры, масштабов реализации и конкурентоспособности продукции.

Литература:

1. Парамонов П.Ф. Организационно-экономические проблемы адаптации сельскохозяйственных товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования. Краснодар: КГАУ, 2002. 548 с.
2. Шиловский В.Н., Харитонов Е.М., Шеуджен А.Х. Рис России. Краснодар, 2002. 48 с.