

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I»

На правах рукописи

Корецкий Павел Борисович

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ
АГРАРНОЙ СФЕРЫ**

Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление
предприятиями, отраслями, комплексами – АПК
и сельское хозяйство)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н., профессор А.В. Улезько

Воронеж
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ОРГАНИЗАЦИИ ЕГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	9
1.1.Снабженческо-сбытовая деятельность хозяйствующих субъектов как инструмент их интеграции в экономическое пространство.....	9
1.2.Специфика формирования системы информационного обеспечения управления снабженческо-сбытовой деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей	43
2. УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ	67
2.1.Потребление материальных ресурсов сельскохозяйственными производителями и специфика обеспечения доступа к ним.....	67
2.2.Реализация сельскохозяйственной продукции и особенности функционирования продуктовых рынков.....	82
3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ.....	101
3.1.Приоритетные направления информатизации снабженческо- сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.....	101
3.2.Мероприятия по повышению эффективности управления снабженческо-сбытовой деятельностью	124
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	138
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	143
ПРИЛОЖЕНИЯ	161

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Переход России к рыночной экономике кардинально изменил систему товарно-денежных отношений, характерную для централизованного управления системой общественного воспроизводства. На смену системе гарантированных закупок всей произведенной продукции и предоставления ресурсов в пределах установленных лимитов по фиксированным на длительную перспективу ценам пришел свободный, практически не регулируемый рынок, потребовавший формирования принципиально новой системы организации сбыта продукции и ресурсного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов. В структуре себестоимости резко выросли затраты, связанные с реализацией продукции и приобретением ресурсов, в том числе и транзакционные и маркетинговые издержки, что в значительной мере повлияло на эффективность производственно-финансовой деятельности всех экономических субъектов, особенно в аграрном секторе, характеризующимся ярко выраженной сезонностью производства, высоким уровнем волатильности цен на сельскохозяйственную продукцию, неразвитостью инфраструктуры хранения и рыночной инфраструктуры, наличием большого числа мелких товаропроизводителей и т.п.

Современный уровень развития информационных технологий и средств коммуникации позволяет существенно повысить качество работы, связанной с исследованием рынков сельскохозяйственной продукции и рынков ресурсов, необходимых для ведения аграрного производства, сократить время на поиск информации и ее обработку, повысить достоверность расчетов, сократить затраты, связанные с организацией сбытовой и снабженческой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы и, в конечном итоге, повысить эффективность функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. По своему содержанию процесс информатизации снабженческо-сбытовой деятельности может быть сведен к формированию и развитию системы ее информационного обеспечения.

Степень разработанности проблемы. Значительный вклад в исследование различных аспектов управления агроэкономическими системами различного уровня внесли Р. Адуков, А. Алтухов, В. Балабанов, И. Буздалов, Д. Вермель, И. Загайтов, В. Закшевский, Э. Крылатых, В. Кундиус, З. Медеяева, В. Милосердов, И. Минаков, Н. Нечаев, В. Папело, П. Першукевич, А. Полухин, А. Полянин, О. Родионова, Т. Савченко, Е. Серова, А. Стадник, И. Сурков, К. Терновых, И. Трубилин, В. Узун, И. Ушачев, И. Хицков, Б. Черняков и др.

Проблемам организации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы и управления ею посвящены работы Н. Аварского, Г. Астратовой, К. Бородина, Н. Володиной, М. Жигалина, Е. Закшевской, А. Ключача, В. Нечаева, А. Папцова, П. Парамонова, Л. Пашиной, А. Пошатаева, А. Пустуева, Е. Семеновой, А. Семина, А. Толмачева, О. Третьяк, О. Чарыковой и др.

Вопросы развития системы информационного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей, использования современных информационных систем и технологий в агропродовольственном комплексе раскрыты в работах Т. Барановской, В. Баутина, А. Бурды, А. Буховца, А. Гатаулина, А. Камаяна, А. Курносова, В. Лойко, Б. Лукьянова, В. Меденникова, В. Немчинова, В. Савенко, И. Санду, Н. Светлова, М. Семенова, О. Сиптица, Б. Смагина, А. Улезько, В. Федоренко и др.

Тем не менее, ряд вопросов, связанных с развитием системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, остается изучен не до конца, а некоторые положения носят дискуссионный характер.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является разработка концептуальных положений, методических и практических рекомендаций по развитию системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

Реализация поставленной цели потребовала решения ряда задач, отражающих логику исследования:

- исследования содержания снабженческо-сбытовой деятельности, принципов ее организации и факторов, определяющих тенденции развития;
- изучения специфики формирования системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности в сельском хозяйстве;
- оценки объемов товарооборота хозяйствующих субъектов и особенностей использования различных каналов сбыта продукции и приобретения ресурсов;
- обоснования приоритетных направлений информатизации снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- разработки мероприятий по повышению эффективности управления снабженческо-сбытовой деятельностью хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

Предмет, объект и информационно-эмпирическая база исследования. Предметом исследования явились отношения, связанные с развитием системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Предметная область исследования находится в рамках паспорта специальностей ВАК 08.00.05 в пределах раздела 1.2. АПК и сельское хозяйство: пункта 1.2.41. Планирование и управление агропромышленным комплексом, предприятиями и отраслями АПК. Объектом исследования являются хозяйствующие субъекты аграрной сферы, осуществляющие снабженческо-сбытовую деятельность. Более детальные исследования проводились на примере сельскохозяйственных товаропроизводителей Воронежской области. Информационно-эмпирическая база исследований формировалась на основе статистических данных Федеральной службы государственной статистики РФ, Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Воронежской области, Министерства сельского хозяйства России, экспертных оценок руководителей и специалистов сельского хозяйства; материалов личных наблюдений.

Теоретико-методологическая и методическая база исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили труды ученых по вопросам теории и практики управления снабженческо-сбытовой

деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей и его информационного обеспечения, законодательные и нормативные акты, программные документы, регулирующие отдельные аспекты организации ресурсного обеспечения хозяйствующих субъектов аграрной сферы и реализации производимой ими продукции, материалы и научные разработки по проблемам информатизации управления в агропродовольственном комплексе, гипотезы и результаты исследований автора.

Организация диссертационного исследования базировалась на системном подходе к изучаемым объектам и процессам. В ходе исследований для решения отдельных задач использовались диалектический, абстрактно-логический, монографический, экономико-математический, экономико-статистический и другие методы экономических исследований.

Положения диссертации, выносимые на защиту. В работе защищаются следующие научные результаты, полученные автором:

- снабженческо-сбытовая деятельность хозяйствующих субъектов как инструмент их интеграции в экономическое пространство;
- особенности формирования системы информационного обеспечения управления снабженческо-сбытовой деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- оценка условий осуществления снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы;
- приоритетные направления информатизации снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- мероприятия по повышению эффективности снабженческо-сбытовой деятельностью хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

Научная новизна диссертационного исследования. В диссертации получен ряд положений, отличающихся научной новизной:

- на основе оценки места снабженческо-сбытовой деятельности в воспроизводственном процессе и условий ее организации выявлена и систематизирована совокупность факторов, определяющих специфику интеграции хозяй-

ствующих субъектов в локальное экономическое пространство, в разрезе макроэкономических факторов (эквивалентность межотраслевого обмена, уровень государственного регулирования рынка, качество конкурентной среды и др.), уровня развития инфраструктурного обеспечения (рыночной, производственной, снабженческой, сбытовой и других видов инфраструктуры) и уровня развития хозяйствующих субъектов (масштаб производства, ассортимент производимой продукции, конкурентоспособность и др.);

– раскрыты особенности организации снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, определяющие процесс ее формирования исходя из масштабов данного вида деятельности и уровня информатизации управления, позволившие обосновать состав и функции системы информационного обеспечения управления снабженческо-сбытовой деятельностью для хозяйствующих субъектов аграрной сферы различных типов (интегрированных агропромышленных формирований, сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения);

– выявлены факторы, ограничивающие эффективность снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы: узкие финансовые возможности и ограниченный доступ к кредитным ресурсам; недостаточный уровень развития дилерских сетей производителей материальных ресурсов; неразвитость вторичного рынка основных средств; отсутствие системы снабженческой и сбытовой кооперации, несоответствие инфраструктуры хранения потребностям производства; высокий уровень монополизации локальных рынков; отсутствие системы оптово-распределительных центров; низкое качество информационного обеспечения и др.

– обоснованы и в разрезе пяти групп (развитие информационной инфраструктуры, автоматизация процессов планирования, автоматизация процессов учета и контроля, формирование фонда маркетинговой информации, организация электронного документооборота и интеграция в единое информационное пространство) систематизированы приоритетные направления информатизации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы, реализация которых позволит минимизировать издержки обращения;

– обоснован проект формирования и оптимального размещения оптово-логистических картофельных центров Воронежской области с учетом различного уровня обеспечения потребности в хранилищах при минимизации объемов перевозок картофеля.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Теоретическая значимость исследования состоит в развитии теоретического и методического обеспечения процессов организации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы и формирования системы информационного обеспечения управления ею. Практическая значимость заключается в разработке рекомендаций по информатизации процессов управления снабженческо-сбытовой деятельностью в сельском хозяйстве и повышению ее эффективности. Результаты исследований могут быть использованы руководителями и специалистами органов управления сельского хозяйства при обосновании перспектив развития регионального агропродовольственного комплекса, систем ресурсного обеспечения хозяйствующих субъектов аграрной сферы и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Предложенные в диссертационной работе научные разработки могут быть использованы в учебном процессе при преподавании учебных курсов по дисциплинам «Управление в АПК», «Планирование и прогнозирование в АПК», «Экономика сельского хозяйства», «Основы рыночных отношений», «Экономико-математическое моделирование в АПК» и др.

Апробация результатов исследования. Результаты исследований докладывались на международных, межрегиональных, межвузовских и вузовских научных и научно-практических конференциях в 2013-2017 гг. Отдельные материалы приняты к внедрению органами управления Воронежской области.

Основное содержание диссертации и результаты научных исследований изложены в 17 работах объемом 8,2 п.л. (в т.ч. авторских –6,0 п.л.), в т.ч. 5 работ в изданиях, рекомендованных ВАК.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ОРГАНИЗАЦИИ ЕГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1.1. Снабженческо-сбытовая деятельность хозяйствующих субъектов как инструмент их интеграции в экономическое пространство

В условиях глобализации экономики и рынка все отчетливее проявляется проблема нахождения компромисса между необходимостью интеграции административно-территориальных образований в процессы глобализации и локализацией системы общественного воспроизводства. Задача формирования многоуровневого экономического пространства является одной из ключевых в рамках сбалансированного и пропорционального развития системы общественного воспроизводства, а отношения обмена являются инструментом согласования интересов экономических агентов, интегрированных в единый воспроизводственный процесс.

Глобализацию наиболее часто рассматривают как эволюционный этап развития экономической жизни мирового сообщества, связанный с усилением взаимозависимости национальных экономик. Суть глобализации, в самом широком смысле, заключается в смещении экономической власти с уровня отдельных государств на межгосударственный и глобальный уровни. В этой ситуации основным экономическим регулятором становятся наднациональные структуры и транснациональные компании, обеспечивающие всеобъемлющий контроль за мировым и национальными рынками. Декларируя лозунг свободы торговли и глобального либерализма, но при этом, используя доступные только им экономические и административные рычаги и методы, они начинают деформировать конкурентную среду национальных рынков, выдавливая с них местных производителей и разрушая производственную систему отстающих в развитии государств.

Именно транснациональный капитал является инициатором активизации процессов глобализации. Но, как отмечает В.В. Березин [18], произошедшая в конце прошлого века трансформация транснационального капитала, связанная с обособлением финансового капитала от реального, обуслови-

ла возникновение и углубление разрыв между сферой производства и сферой обращения, нарушение баланса связей между всеми сферами общественного воспроизводства (производством, обменом, распределением и потреблением). В.В. Берзин считает, что «формирующаяся в результате глобализации новая экономическая система содержит разрушительный ген, рождающий и умножающий значение фактора асимметрии гипертрофии фондового рынка, которая питается безразмерными кредитными ресурсами» [18, С. 113].

В условиях рыночной экономики экономическое пространство определяется масштабами производства и территорией реализации продукции, произведенной совокупностью локализованных хозяйствующих субъектов, ведущих деятельность самостоятельно или в рамках межрегиональных или межстрановых интегрированных объединений. В условиях глобализации экономическое пространство становится ареной агрессивной конкурентной борьбы, стирающей региональные и национальные границы и порождающей угрозы экономической и национальной безопасности, потери суверенитета отдельных стран.

Существующая иерархичность экономических систем объективно порождает необходимость формирования иерархичных экономических пространств. Исследуя эвристический потенциал существующих таксономических моделей экономического пространства, Д.П. Фролов [165] выделяет несколько методологических проблем, связанных с его многоуровневой структуризацией. Первая проблема связана с тем, что увеличение количества уровней обеспечивает детализацию структуры экономического пространства, но не предполагает принципиальных изменений методов его изучения. Вторая проблема – это проблема частого отождествления уровня и масштаба экономических процессов. Ранг экономического процесса характеризует степень его функциональной и структурной сложности и позиционирование каждого процесса в их совокупной иерархии, то масштаб отражает размерность явления, причем масштабирование может происходить на каждом иерархическом уровне. Третья проблема возникает при отождествлении хо-

зяйствующих субъектов с территориями ведения бизнеса, что приводит к смешиванию результатов двух принципиально отличающихся друг от друга процессов отраслевого и территориального разделения труда и его кооперации. С точки зрения организации экономического пространства Д.П. Фролов предлагает выделять мега-, макро- и микроуровень с выделением нескольких мезоуровней. Так в рамках отраслевого и внутрифирменного разделения труда он определяет: мировую экономику как систему мегагенераций, мегаотраслей и их комплексов - транснациональные отрасли, межотраслевые комплексы и генерации - национальную экономику как совокупность отраслей, межотраслевых комплексов, моно- и полиотраслевых макрогенераций - отрасли и межотраслевые комплексы субнационального масштаба – хозяйствующие субъекты и их объединения – производственные и инфраструктурные подсистемы – структурные подразделения хозяйствующих субъектов – группы работников – индивидуальные агенты.

А.Г. Каримов и Э.Р. Чувашаева [48], обобщая существующие точки зрения к изучению экономического пространства, предлагают выделять территориальный, ресурсный, информационный и процессный подход. Наиболее часто при исследовании экономического пространства используется территориальный подход, предполагающий идентификацию экономического пространства с ограниченной территорией. Они отмечают, что границы территориально-административных образований и их географическое положение существенно влияют на уровень издержек хозяйствующих субъектов при организации взаимосвязей на ограниченной территории. Но в условиях глобализации и усложнения экономических взаимоотношений наднационального характера территориальный фактор формирования экономической среды становится все менее значимым. В рамках ресурсного подхода к исследованию экономического пространства акцент делается на отношениях по поводу распределения ограниченного объема ресурсов. Представители информационного подхода предлагают интерпретировать экономическое пространство через оценку трансакций в форме обмена информацией и интеграции в об-

щий информационный поток. В основе процессного подхода лежит тезис о том, что экономическое пространство формируется через систему отношений между экономическими субъектами, реализующими собственные экономические интересы в рамках индивидуально реализуемых бизнес-процессов, в рамках процесса общественного воспроизводства.

И.Н. Корабейников [54] предлагает дополнительно выделять распределительный, социо-экономический и объектный подход.

А.Д. Митрофанов [87] отмечает, что приверженцы территориального подхода к организации экономического пространства рассматривают территориальную социально-экономическую систему как ключевой таксон экономического пространства, объединяющий ресурсы и факторы производства, население локализованной территории, систему инфраструктурного обеспечения, формирующих среду реализации воспроизводственных процессов в соответствии с законами и закономерностями общественного воспроизводства. Он выделяет ряд особенностей организации экономического пространства на основе развития локализованных социально-экономических систем различного уровня. К основным из них относятся: сложность, неоднородность и слабоструктурированность систем; иерархичность системы управления; социальная направленность и ориентированность; необходимость постоянных изменений параметров развития с целью адаптации к изменяющимся условиям функционирования; поддержание относительной саморегулируемости системы; необходимость постоянного встраивания совокупности целевых ориентиров и индикаторов в систему вертикальных и горизонтальных связей; объективные противоречия экономических интересов хозяйствующих субъектов и др.

Именно в рамках территориального подхода к организации экономического пространства было предложено использовать термин «региональное экономическое пространство». С.А. Сорокин [132] в качестве основных направлений совершенствования экономического пространства региона рекомендует выделять:

– рационализацию системы внутрорегиональных связей, обеспечивающих интеграцию единичных процессов воспроизводства на микроэкономическом уровне в единый региональный воспроизводственный процесс и координацию материально-вещественных потоков и денежных потоков;

– оптимизацию межрегиональных связей, обеспечивающих координацию воспроизводственного процесса территориального образования и системы общественного воспроизводства;

– рационализацию вертикальных связей, формирующих систему территориального разделения труда и размещение производства;

– рационализацию системы горизонтальных связей, обеспечивающих согласование отраслевых интересов с интересами территориальных образований.

Ф. Перру предложил определять экономическое пространство как некое чисто абстрактное «силовое поле», характеризующееся неравномерной напряженностью наличием неких центростремительных сил, направленных к особым центрам развития, и центробежных сил, исходящих из них, при этом каждый такой центр имеет собственное уникальное силовое поле, пересекающееся с силовыми полями других центров. Такие центры развития он предлагал называть функциональными полюсами роста [186].

Ю.В. Вертакова, С.М. Клевцов и М.Г. Клевцова [15] считают, что импульсы, определяющие экономическое пространство производственно-территориальных структур, генерируются базовыми отраслями (они называют их пропульсивными) или кластерами, являющимися центрами концентрации производства и капитала. Причем сила воздействия таких импульсов зависит от их источника, так и типа этих импульсов. Они выделяют три типа таких импульсов: развитие производственных связей (технический тип воздействия); расширение и углубление рыночных связей (монетарный тип) и усиление социального притяжения (психологический тип), подчеркивая, что все три типа импульсов объективно взаимосвязаны, но их соотношение различно не только для различных структурных и функциональных элементов

экономического пространства, но и даже для одних и тех же элементов на разных этапах их эволюции.

Мы разделяем позицию авторов, считающих, что в современных условиях одним из наиболее перспективных инструментов формирования экономического пространства являются структуры кластерного типа.

Кластеры являются особой формой экономической интеграции, неформальными экономическими системами, объединяющими группу сконцентрированных на определенном экономическом пространстве хозяйствующих субъектов и поставщиков сырья, а также связанных с их деятельностью организаций, формирующих среду инфраструктурного обеспечения процессов их функционирования. В некоторых случаях пространственная организация кластеров под воздействием сложившейся системы разделения труда и размещения производства, ориентируется на административные границы регионов, но, как правило, продуктовые кластеры не имеют ярко выраженных территориальных границ образуемого ими экономического пространства, но при этом ядро кластера всегда традиционно тяготеет к локализованным территориям, в которых расположены базовые предприятия-интеграторы кластерного образования [123].

На наш взгляд, в условиях рыночной экономики универсального инструмента определения границ локализации экономического пространства не существует. Развитие интеграционных процессов, формирование отраслевых и продуктовых кластеров, глобализация рынков приводят к определенной аморфности экономического пространства, порождая объективный вопрос о том, кто и как может контролировать это пространство и воздействовать на совокупность локализованных тех или иным образом субъектов экономических отношений. В рамках территориальной локализации административно-территориальные образования через органы власти могут реализовывать региональную политику, используя инструменты регулирования процессов регионального воспроизводства. Но как только речь заходит об организации товарообмена, предполагающего выход за пределы региона, то границы эко-

номического пространства трансформируются, а регулирующие возможности региональных органов управления резко сокращаются. Экономическое пространство в этом случае предстает в виде совокупности локализованных продуктовых рынков, выход на которые позволяет экономическим субъектам локализованных территорий реализовать свои экономические интересы в сфере производства, обмена, распределения и потребления.

В этой связи представляет интерес позиция В.Л. Скобелева [129], исследовавшего проблему моделирования отношений обмена в рамках согласования экономических интересов рыночных агентов. В качестве базовых конструкций он использовал оптимизационную, равновесную и институциональную модели. При этом оптимизационная модель применялась им для обоснования оптимального поведения рыночных агентов с учетом целевых показателей, отражающих интересы каждого из них; равновесная модель - для описания системы экономических взаимодействий рыночных агентов и поведения каждой их группы в условиях рыночного согласования индивидуальных экономических интересов; институциональная модель - для установления некоего универсального критерия справедливости, определяющего порядок согласования индивидуальных и коллективного экономического интереса субъектов рынка, и описания модели поведения отдельных рыночных агентов в условиях рисков и неопределенности рыночной среды. В.Л. Скобелев делает вывод о том, что возникновение эквивалентного обмена возможно только в условиях абстрактного рынка, характеризующегося «совершенной» конкуренцией и соответствующего такому его идеальному равновесному состоянию, при котором, в первую очередь, реализуются не частные интересы продавцов и покупателей, а коллективный интерес, выражаемый обществом. Он утверждает, что в реальной рыночной экономике возможен только неэквивалентный обмен, характеризующийся отношениями, позволяющими отдельным, наиболее эффективным субъектам рынка получать прибыль за счет менее эффективных субъектов, тогда как в целом в системе общественного

производства сумма отклонений от среднего уровня доходности по совокупности субъектов рынка, в конечном счете, будет равна нулю.

Воспроизводство является базисом развития социально-экономических систем, обеспечивая непрерывность процессов производства и потребления в рамках удовлетворения совокупности потребностей всего социума. Традиционно процесс воспроизводства рассматривается в разрезе его основных стадий: производство – распределение – обмен – потребление. С позиций общества основная цель воспроизводства заключается в обеспечении его растущих потребностей в длительной перспективе при условии минимизации конечной стоимости потребляемых экономических благ.

Традиционно обмен трактуется как фаза общественного воспроизводства, обеспечивающая взаимосвязь производства с распределением и потреблением в рамках общественного разделения труда.

В рамках разделения труда экономические связи между субъектами приобретают форму обмена произведенными продуктами, создаваемыми для производительного или сугубо личного потребления. Такой вид обмена выходит за рамки производства и обособляется в специфический процесс, относительно автономный по отношению к производству, формирующий самостоятельную фазу общественного воспроизводства.

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 непре-

крашающееся 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.

Обмен также может характеризоваться производительностью, так как за счет перемещения в пространстве экономических благ способствует удовлетворению человеческих потребностей и росту общественного богатства.

Единство воспроизводственного процесса предполагает тесную взаимосвязь между его фазами. Так фаза производства существенно влияет на формы, масштаб обмена, его структуру и интенсивность обменных процессов, ассортимент реализуемой продукции, уровень технического обеспечения субъектов сферы обращения. В то же время уровень развития сферы обращения оказывает соответствующее воздействие на сферу производства, определяя ее масштаб и структуру. Кроме того рост объемов производства может быть обеспечен как за счет высвобождения ресурсов, задействованных в сфере обращения, так и за счет сокращения времени обращения. Сфера обращения является специфическим индикатором, используемым для оценки несоответствия структуры производственной системы и объемов производимой продукции уровню сложившихся экономических потребностей общества.

Основной институциональной формой организации отношений обмена является рынок, обеспечивающий формирование связей между производителями и потребителями товаров. В качестве базовых функций рынка можно выделить:

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

Коллектив под руководством В.И. Видяпина [183] отмечает, что роль рынка в системе общественного воспроизводства определяется совокупностью решаемых рынком общественно необходимых задач: формирования предназначенных сфере производства сигналов об объемах спроса на отдель-

ные виды товаров и их потребительских свойствах и характеристиках; 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 [77], 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.

На наш взгляд, фундаментальной компонентой системы рыночных взаимоотношений являются институты, определяющие формы согласования поведения рыночных субъектов, формирующие систему побудительных мотивов осуществления экономической деятельности, обеспечивающие снижение неопределенности среды функционирования и регламентирующие взаимодействие элементов системы отношений обмена. Под экономическим институтом в контексте данных исследований понимаются созданные человеком и обществом правила, ограничивающее поведение экономических агентов и упорядочивающие отношения между ними, а также механизмы принуждения к их соблюдению.

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 бытовой и снабженческой деятельности, обеспечивая воспроизводство на микроэкономическом уровне и консолидацию интересов различных экономических субъектов в рамках локализованных экономических пространств различного уровня.

Управление воспроизводственным процессом должно быть ориентировано на решение трех основных задач: во-первых, обеспечения соответствия производства потребностям общества (сбалансированность социально-экономической системы); во-вторых, обеспечение экономической доступности товаров и услуг (минимизация издержек производства и обращения); в-третьих, соблюдение пропорциональности стадий воспроизводственного процесса (сбалансированность самого процесса).

В условиях ограниченности ресурсов система управления общественным воспроизводством определяет необходимые, с ее точки зрения, пропорции распределения ресурсов по стадиям воспроизводственного процесса. Экономическая система советского государства, базирующаяся на принципах марксизма, отдавала приоритет материальному производству как основной стадии воспроизводства по отношению к распределению, обмену и потреблению, поскольку стоимость создается именно на стадии производства.

Но переход России к рыночной экономике кардинально изменил систему товарно-денежных отношений, характерную для централизованного управления системой общественного воспроизводства. На смену системе гарантированных закупок всей произведенной продукции и предоставления ресурсов в пределах установленных лимитов по фиксированным на длительную перспективу ценам пришел свободный, практически не регулируемый

рынок, потребовавший формирования принципиально новой системы организации сбыта продукции и ресурсного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов.

По мнению А.А. Шутькова [181], к базовым принципам организации расширенного воспроизводства необходимо относить: единство воспроизводства продукции, рабочей силы и производственных отношений; взаимосвязь производства, распределения, обмена и потребления; поддержание оптимальных пропорций всех стадий воспроизводства; обеспечение обновления основного капитала, модернизацию производства на основе реализации инновационно-инвестиционных моделей развития экономических систем всех уровней; повышение качества жизни и, как следствие, положительные изменения демографической ситуации и наращивание человеческого капитала. А.А. Шутьков отмечает, что для воспроизводственного процесса в агропродовольственном комплексе страны одной из основных угроз является деформация как макроэкономической системы, так и аграрной экономики, обусловленная разбалансированием структуры производства ресурсов, диспаритетом в ценовых отношениях, разрушением территориальной системы разделения труда, разрывом сложившихся кооперативных и интеграционных связей и т.п.

К специфической форме экономического пространства можно отнести инновационное пространство, под которым часто понимают совокупность территориально локализованных отношений и взаимосвязей между субъектами инновационной деятельности [111, 113, 158].

Е.А. Максимова [77] совершенно справедливо отмечает, что рынок России постоянно меняется, а его институциональная основа развивается в условиях роста диспропорций кооперации производства и обращения, обуславливающей усложнение системы межотраслевых взаимодействий. При этом, по ее мнению, производство становится менее эффективным, а разность потенциалов производства и обращения неуклонно растет. Растет асимметричность структуризации и самого рынка вследствие смещения баланса

товарных потоков в каналах товароснабжения внутреннего рынка в сторону сетевой розничной торговли.

О росте асимметрии воспроизводственных процессов ведет речь и Ф.Н. Завьялов [37], отмечающий резкое расширение сферы обмена. В качестве основных причин этого он отмечает следующие моменты. Уверовав во всемогущество регулирующей роли рынка, государство отдало сферу обмена на откуп посредническим и торговым структурам, что породило рост объема спекуляций, ликвидация монополии внешней торговли и ставка на свободное ценообразование привели к вытеснению с рынков продукции отечественных производителей, а увеличение сферы обмена начало происходить за счет удлинения цепочки поставок товаров до конечных потребителей. Доминирование сферы обмена над сферой производства обусловило переток трудовых ресурсов, как за счет образования новых рабочих мест, так и за счет более высокого уровня оплаты труда в этой сфере по сравнению, например, с сельским хозяйством, сферой бытового обслуживания и т.п. Кроме того сфера обмена обуславливает рост объема денежного обращения, влияя на рост цен и инфляцию, на фоне роста монополизации сферы обмена за счет усиления влияния крупных торговых сетей и оптовых компаний. При этом наблюдается устойчивый тренд перехода от экономики производства к экономике потребления.

Усложнение отношений обмена и практически полное устранение государства от регулирования обменных процессов привели к тому, что в структуре себестоимости конечной продукции резко выросли затраты, связанные с ее реализацией и приобретением ресурсов, в том числе транзакционные и маркетинговые издержки, что в значительной мере повлияло на эффективность производственно-финансовой деятельности всех экономических субъектов, особенно в аграрном секторе, характеризующимся ярко выраженной сезонностью производства, высоким уровнем колеблемости цен на сельскохозяйственную продукцию, неразвитостью инфраструктуры хранения и ры-

ночной инфраструктуры, наличием большого числа мелких товаропроизводителей и т.п.

Именно транзакционные издержки, представляющие собой совокупные расходы, связанные с приобретением и реализацией товаров, работ и услуг, продвижением конечной продукции; с оформлением договоров и контрактов, защитой своих прав при проведении обменных операций, являются индикатором эффективности организации сферы обращения. Специфика аграрного сектора во многом определяет и специфику формирования транзакционных издержек хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

О.В. Шумакова [179], предлагает следующую классификацию транзакционных издержек хозяйствующих субъектов аграрной сферы, отражающую возможности непосредственного влияния на процесс управления ими. К первой группе она относит, так называемые, внутрихозяйственные издержки (затраты на продвижение товаров на рынке собственными силами); ко второй - внешние издержки (затраты на оплату услуг сторонних организаций, реализующих функции продвижения товаров); к третьей – потерю доходов за счет расхождения качественных характеристик реализуемых товаров, при продаже продукции в невыгодные с точки зрения цен сроки, при потере физического объема продукции и ее потребительских свойств в процессе реализации и т.п.

Очевидно, что каждый хозяйствующий субъект аграрной сферы в рамках реализации своих экономических интересов вынужден интегрироваться в экономические пространства различного уровня и природы. Наиболее часто речь идет об экономических пространствах, генерируемых интегрированными формированиями холдингового или кластерного типа и объединениями хозяйствующих субъектов, образованных на принципах производственной и потребительской кооперации. Теряя в той или иной мере экономическую самостоятельность, хозяйствующие субъекты существенно снижают уровень издержек, связанных с обеспечением своего воспроизводства как на стадии производства, так и на стадиях обмена распределения и потребления. Следу-

ет отметить, что, в конечном счете, результативность отношений интеграции и кооперации проявляется именно на стадии обмена, когда контрагенты реализуют свои экономические интересы на компромиссных условиях, обеспечивающих целесообразность их консолидации. Вместе с тем каждый хозяйствующий субъект может самостоятельно выходить на рынки произведенной продукции и рынки ресурсов, необходимых для их производства, что существенно расширяет рамки экономического пространства, позволяющего отдельному экономическому агенту в полной мере реализовать свои интересы.

Традиционные формы организации купли-продажи продукции и ресурсов существенно ограничивают границы товарных рынков, привязывая и покупателей, и продавцов к рамкам локализованных территорий, что существенно снижает качество конкурентной среды, обуславливает недополучение ожидаемого эффекта и рост неэквивалентности межотраслевого обмена. Современный уровень развития информационных технологий и средств коммуникации позволяет существенно повысить качество работы, связанной с исследованием рынков сельскохозяйственной продукции и рынков ресурсов, необходимых для ведения аграрного производства, сократить время на поиск информации и ее обработку, повысить достоверность расчетов, сократить затраты, связанные с организацией сбытовой и снабженческой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы и, в конечном итоге, повысить эффективность функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Так, например, развитие системы электронных торгов обеспечивает равные возможности выхода на рынки всех субъектов предпринимательской деятельности, повышает качество конкурентной среды, позволяет сократить сроки подготовки и проведения операций купли-продажи, минимизировать документооборот, транзакционные и транспортные издержки, расширить географию рыночных контрагентов, обеспечить информационную открытость обменных процедур и т.п.

Т.Б. Шиврина [176] справедливо отмечает, что специфика организации отношений обмена сельскохозяйственных товаропроизводителей определя-

ется, 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 удается удержать доходность производителей зерна.

Еще одним фактором, определяющим специфику организации отношений обмена, по мнению Ю.В. Давыдовой [31], 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 [79], отмечают, что сбыт, являясь завершающей стадией производственного процесса, ориентирован на формирование 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 кор-

ректировки производственных систем в условиях риска и неопределенности среды функционирования поставщиков продукции и ее и потребителей.

А.С. Бабанская [13] 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 [177], 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. Состав системы сбыта в трактовке И.С. Шпилько представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные элементы системы сбыта [177]

Ряд исследователей предлагает вести речь об управлении системой сбыта, определяя состав этой системы через совокупность реализуемых ею функций.

Применительно к сельскохозяйственным организациям, Т.Б. Шиврина [176] раскрывает содержание данных функций через схему, представленную на рисунке 2.

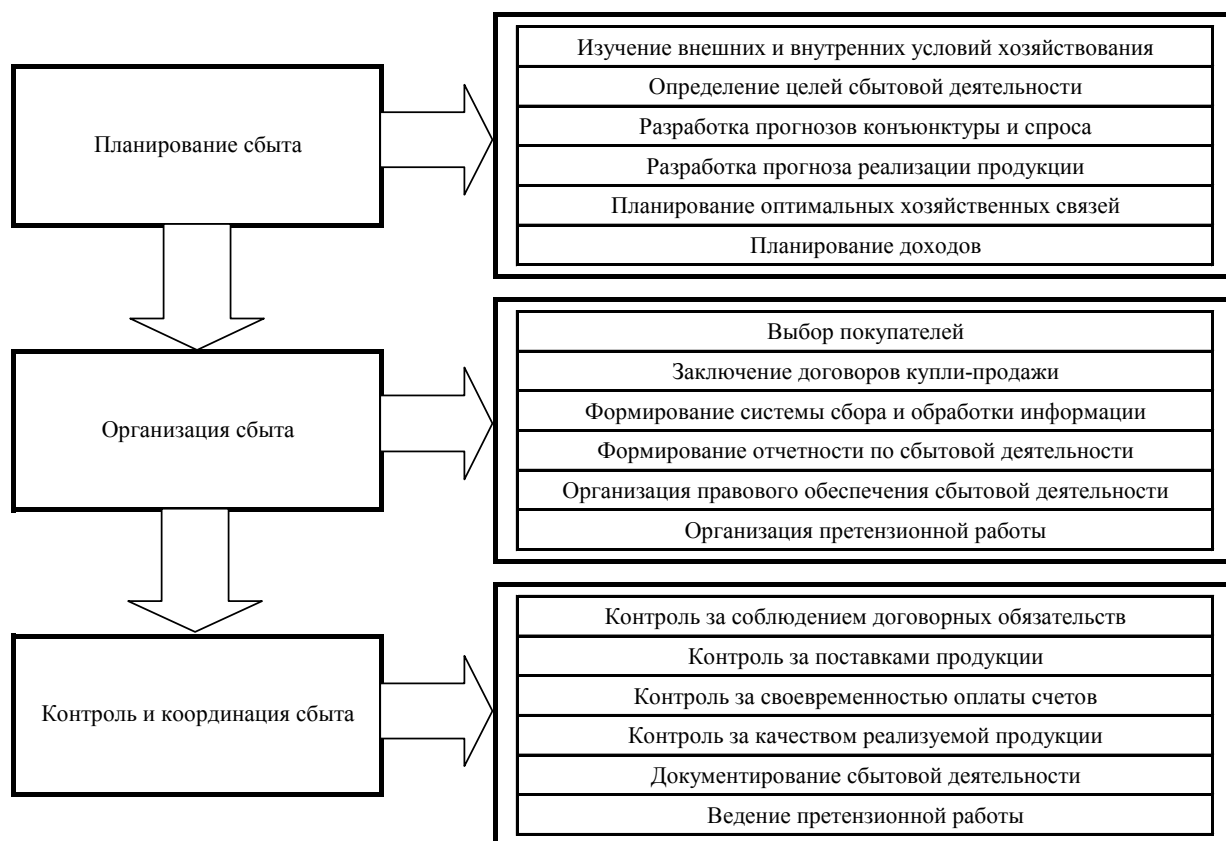


Рисунок 2 – Содержание функций сбытовой деятельности сельскохозяйственной организации [176]

Другие авторы предлагают несколько иное содержание указанных функций. Например, в рамках реализации функции планирования они предполагают разработку стратегических, тактических и оперативных планов продаж, маркетингового плана, мониторинг рыночной конъюнктуры и прогнозирование ее тенденций, обоснование ассортиментного товарного плана, выбор каналов распределения и товародвижения и т.п. А основными мероприятиями по реализации функции организации сбыта, по их мнению, являются: организация хранения готовой к реализации продукции, выбор рацио-

нальных форм продаж, каналов товародвижения, транспортной логистики, ведение рекламной деятельности, стимулирование спроса и т.д.

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.

Естественным элементом значительной части каналов сбыта для большинства субъектов среднего и малого бизнеса, в т.ч. агробизнеса, являются торговые посредники, возникновение которых обусловлено наличием целого ряда причин: во-первых, организация эффективного процесса движения товаров требует выделения определенной объемы финансовых средств и временного их вывода из сферы производства; во-вторых, формирование рациональной системы товародвижения невозможно без квалифицированного кадрового обеспечения, имеющего необходимый объем соответствующих знаний и опыта в области маркетинга, методов организации товародвижения и оптимального распределения товаров по каналам сбыта и т.п.; в-третьих, посреднические структуры, благодаря своей специализации, устойчивым связям и контактам обеспечивают доступность товара для потребителя и доведение его до конкретных локальных продуктовых рынков, характеризующихся ненасыщенностью конкретным товаром; в-четвертых, ограниченный доступ к транспортной, логистической инфраструктуре и инфраструктуре хранения вынуждает производителей прибегать к услугам посредников в си-

лу возникновения рисков потери качества готовой продукции и потере ее потребительских свойств.

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 хозяйствующего 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 ведения снабженческой деятельности;

– разработку планов материально-технического обеспечения и др.

Специализированные подразделения, реализующие функции снабжения, создаются в относительно крупных хозяйствующих субъектах, в которых размер объемов приобретаемых материальных ценностей и широта их ассортимента обуславливают обособление функций материально-технического обеспечения и осуществление управления снабжением как одним из ключевых процессов.

Вместе с тем следует отметить, что процессный подход может использоваться при любых масштабах производства, но целесообразность создания специализированных подразделений определяется не только размером производства и объемами реализации продукции, но и объемом функций, характеризующих каждый из обособленных процессов.

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 плановости (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 (минимизация 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 [182] 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 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 формируется под воздействием совокупности внешних и внутренних факторов.

Так, сохраняющийся межотраслевой диспаритет цен вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей 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.

Кроме таможенной политики, регулирующей потоки экспортно-импортных операций, и государство имеет широкий арсенал инструментов регулирования продовольственных и ресурсных рынков. Например, А.В. Улезько и Л.Л. Пашина [157] предлагают следующую систематизацию мер воздействия государства на развитие продовольственного рынка (рисунок 3).



Рисунок 3 – Направления и инструменты государственного регулирования продовольственного рынка [157]

Совокупность мер по регулированию продовольственного рынка они считают необходимым группировать в разрезе трех базовых направлений, связанных со стимулированием платежеспособного спроса, поддержкой отечественных товаропроизводителей и развитием системы оптовой и розничной торговли. Необходимость использования широкого спектра форм, методов и инструментов государственного регулирования рынка, по мнению А.В. Улезько и Л.Л. Пашиной, обусловлена необходимостью формирования и под-

держания продовольственного рынка в состоянии, адекватном для социально ориентированной экономики, создания условий для эффективного обеспечения потребителей качественными продуктами питания по ценам, адекватным платежеспособному спросу со стороны населения, обеспечения сбалансированности спроса и предложения на продовольственном рынке и соблюдением интересов всех рыночных агентов.

Специфика рынков ресурсов, отмечает М.Г. Прокопьев [108], 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, антимонопольные меры и т.п. К косвенным экономическим методам: 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. В рамках прямых экономических методов регулирования рынка ресурсов М.Г. Прокопьев предлагает реализацию целевых программы льготного кредитования приобретения конкретных видов ресурсов; компенсацию затрат или их части в связи с ростом тарифов на энергоносители, цен на топливо, удобрения и химические средства защиты растений и т.п.; широкое использование товарных кредитов; субсидирование за счет бюджетных средств процентных ставок по кредитам и займам; проведение политики реструктуризации долгов хозяйствующих субъектов аграрной сферы; списание части просроченных долгов сельскохозяйственных товаропроизводителей при условии реализации программ модернизации матери-

ально-технической базы; расширение доступа субъектов среднего и малого агробизнеса к системе агролизинга; выделение целевых инвестиций на развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, осуществление природоохранной деятельности и др.

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. 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 показателей и критериев оценки состояния конкурентной среды, утвержденной Минэкономразвития РФ) [83], предполагается использование таких критериев как: показатель интенсивности конкуренции (отражает степень соперничества между конкурентами на конкретном рынке) и показатель состояния конкурентной среды (отражает уровень развития конкурентной среды).

По мнению Е.И. Мазилкиной и Г.Г. Паничкиной [76] всю совокупность факторов, влияющих на формирование конкурентной среды, целесообразно рассматривать в разрезе групп, отображенных на рисунке 4.

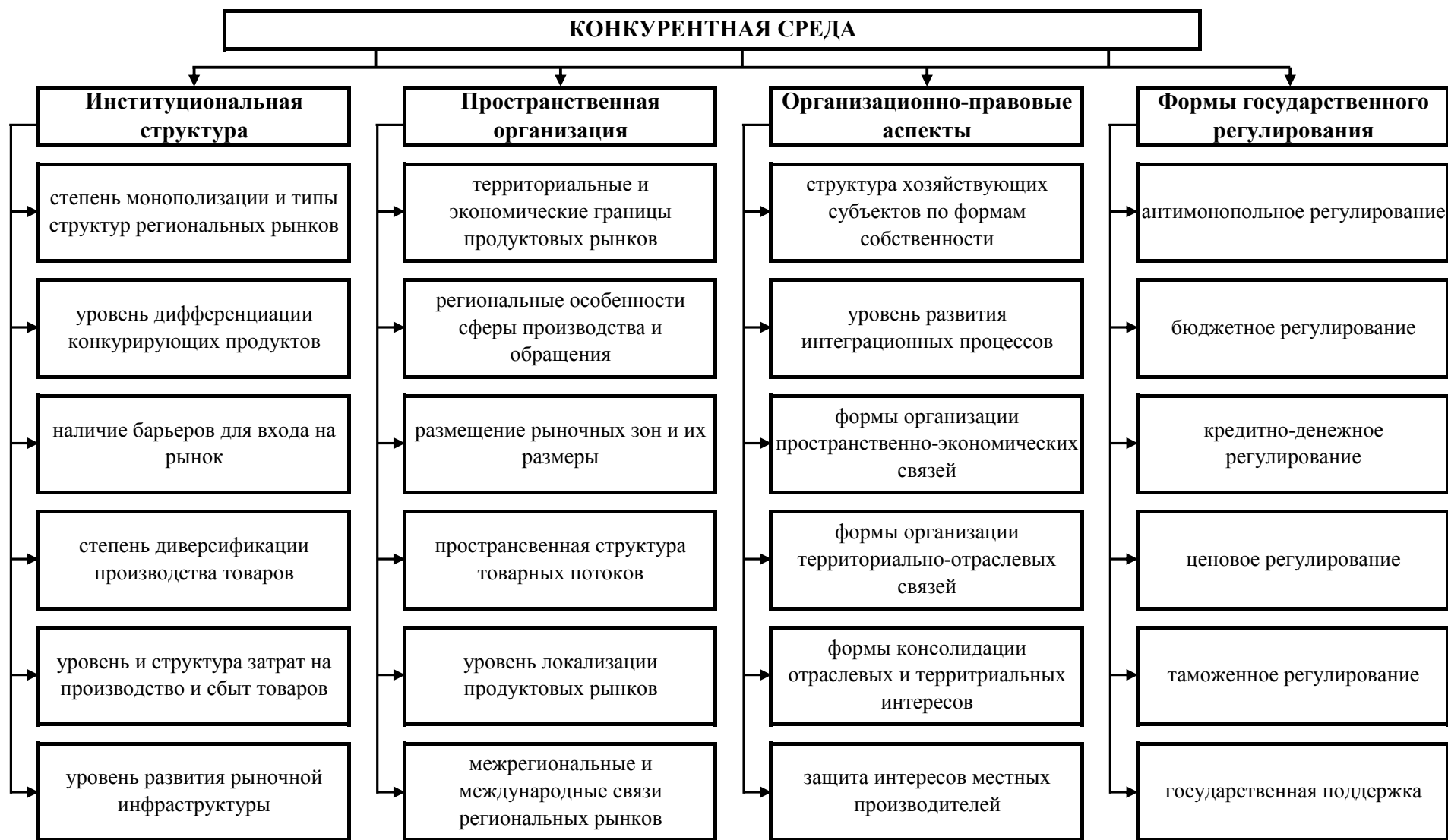


Рисунок 4 - Факторы формирования конкурентной среды [76]

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. Данная оценка предполагает реализацию нескольких этапов: обоснование временного горизонта исследования конкретного локального рынка, установление его экономических границ, определение состава конкурирующих экономических субъектов, расчёт реальной и потенциальной емкости рынка и определение долей конкурирующих хозяйствующих субъектов, обоснование уровня концентрации конкретного продуктового рынка, выявление барьеров входа на локальный рынок и способов их преодоления, расчет показателей, отражающих уровень конкуренции на конкретном рынке. Если макроэкономические факторы формируют систему экономических условий осуществления снабженческо-сбытовой деятельности, то уровень развития инфраструктурного обеспечения определяет функциональный потенциал хозяйствующих субъектов в части реализации снабженческо-сбытовой политики.

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 [157] рассматривает рыночную инфраструктуру как совокупность экономических институтов, функционирующих в границах локальных рынков и реализующих через различных 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 инфраструктуру.

туры 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 эффективно 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 резко ограничивают экономическое пространство, 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 координирующего 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 кооперацион-

ные 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, подработке 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.

Каждый хозяйствующий субъект формирует систему снабженческо-сбытовой деятельности в соответствии с совокупностью факторов, определяющих специфику его интеграции в локальное экономическое простран-

ство, 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 5 - 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.

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 хозяйствующие субъекты (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.

1.2. Специфика формирования системы информационного обеспечения управления снабженческо-сбытовой деятельностью сельскохозяйственных товаропроизводителей

Проведение радикальных экономических реформ, связанных с переходом к слабoreгулируемому рынку, привело к тому, что доминанте производства, как глобальной цели развития любого сельскохозяйственного производителя, пришла на смену доминанта эффективности сбыта произведенной продукции и поддержания необходимого уровня конкурентоспособности, поскольку именно конкуренция является естественным условием рыночной экономики, предполагающим соперничество всех хозяйствующих субъектов за получение доступа к ограниченному объему ресурсов и возможность обеспечить максимально хорошие условия купли-продажи. **[Ошибка! Источник ссылки не найден., 152, 154]**

Специфика организации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы определяется особенностями сельского хозяйства как отрасли общественного производства и проявляется, в первую очередь, в низкой доле продукции, предоставляемой потребителю в непереработанном виде, в сезонности производства значительной части продукции, в жестком дефиците объектов инфраструктуры, в высоком уровне локализации продуктовых рынков, в значительной волатильности цен на продукцию сельского хозяйства, в ограниченных финансовых возможностях существенной части сельскохозяйственных производителей, в их суженном доступе к кредитным ресурсам и др. Незрелость системы снабжения хозяйствующих субъектов аграрной сферы и заготовки производимой ими продукции существенно ограничивает эффективность сельскохозяйственных товаропроизводителей и обуславливает рост издержек обращения.

Ряд исследователей отождествляют систему снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы с системой агро-маркетинга, выделяя в качестве основных факторов, определяющих особенности ее организации:

- высокую зависимость эффективности сельскохозяйственной деятельности от природно-климатических условий, уровня интенсивности производства, гибкости используемых агротехнологий и адаптационных возможностей товаропроизводителя;
- многоукладность аграрного сектора, обуславливающую определенную сложность системы взаимоотношений и обострение конкурентной борьбы между разными формами ведения сельскохозяйственного производства;
- ярко выраженную сезонность аграрного производства, несовпадение времени производства сельскохозяйственной продукции и ее потребления;
- объемность значительной части сельскохозяйственной продукции, короткие сроки ее хранения без специальных условий и сложность транспортировки некоторых ее видов, определяющие сложность выбора рациональной модели ее перемещения и хранения;
- ограничение маневра в выборе каналов и сроков реализации значительной части сельскохозяйственной продукции из-за низкого уровня развития производственной и рыночной инфраструктуры;
- низкую активность государства в сфере ценообразования на аграрных рынках, обуславливающую существенные сезонные и межсезонные колебания цен на большую часть видов сельскохозяйственной продукции, что в условиях неразвитости инфраструктуры хранения обуславливает потерю доходов сельскохозяйственных производителей;
- рост концентрации аграрного производства и углубление специализации хозяйствующих субъектов, вызывающие удлинение каналов перемещения продукции и увеличение транспортных издержек;
- низкий удельный вес продукции, реализуемой сельскохозяйственными производителями конечным потребителям, ограничивающий возможности контроля за движением производимой продукции и управления им;
- высокий уровень локализации рынков сельскохозяйственной продукции, обуславливающий существование широкой системы посредников, реализующих функции расширения границ локальных рынков;

– длительные сроки освоения новых видов продукции (фрукты, молоко мясо крупного рогатого скота и т.п.) и окупаемости инвестиций в условиях возможных изменений конъюнктуры рынка;

– существующий и углубляющийся диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы, необходимые для ее производства;

– низкий уровень развития системы управления рисками в сельском хозяйстве;

– низкий уровень научного обеспечения маркетинговой деятельности в аграрной сфере и др.

Организация снабженческо-сбытовой деятельности осуществляется в рамках реализации принятой на уровне хозяйствующего субъекта снабженческо-сбытовой политики, под которой понимается единый комплекс мер и действий, направленных на удовлетворение нужд и потребностей потребителя. Производство, снабжение и сбыт продукции формируют единую маркетинговую политику хозяйствующего субъекта.

К основным функциям снабженческо-сбытовой деятельности наиболее часто относят:

– мониторинг рынков ресурсов и сельскохозяйственной продукции;

– оценку тенденций изменения рыночной конъюнктуры;

– исследование сезонных колебаний цен на конечную продукцию и ресурсы, необходимые для ее производства;

– обоснование оптимального графика поставок ресурсов и реализации продукции;

– формирование списка приоритетных поставщиков ресурсов и покупателей произведенной продукции;

– оценку эффективности альтернативных каналов приобретения ресурсов и реализации продукции;

– обоснование оптимальной системы расчетов за потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию;

- заключение договоров на поставку ресурсов и реализацию продукции;
- документальное сопровождение торговых сделок;
- обеспечение доставки приобретаемых товаров и реализуемой продукции до мест хранения и потребления, установленных в договорах;
- сопровождение сделок до момента полного выполнения договорных обязательств всеми участниками договорных отношений и т.п.

Выбор модели организации снабженческо-сбытовой деятельности определяется уровнем развития хозяйствующего субъекта и реализуемой маркетинговой концепцией. И.В. Рожков [116], обобщая исследования эволюции маркетинга, приходит к выводу, что с момента выделения маркетинга в качестве относительно самостоятельной функции управления, произошла смена пяти основных маркетинговых концепций, ориентированных на совершенствование производственного процесса, выводимого на рынок товара, интенсификацию комплекса коммерческих усилий, развитие систем «чистого» маркетинга и, так называемого, социально-этичного маркетинга. В основе концепции совершенствования производства лежит положение о том, что хозяйствующий субъект может добиться значимого успеха только в том случае, если будет производить широко распространенные товары по доступной для потребителя цене. Реализация данной концепции предполагала концентрацию усилий на развитии производственных технологий и снижении себестоимости продукции. Концепция совершенствования товара предполагает концентрацию усилий по постоянному улучшению потребительских свойств и качества товара с целью повысить спрос на него. Переход к концепции интенсификации комплекса коммерческих усилий связан с гипотезой, что обеспечить рост объемов продаж производимых товаров можно лишь при росте объема усилий и средств на формирование спроса и стимулирование сбыта. В соответствии с концепцией «чистого» маркетинга успешность функционирования любого хозяйствующего субъекта связана с его способностью определять нужды и потребности своего целевого рынка и удовлетворять их бо-

лее эффективно, чем это делают конкуренты. Специфика концепции социально-этичного маркетинга заключается в ориентации хозяйствующего субъекта на потребителя с целью его сохранения и укрепления его благополучия как индивида, так и члена общества. Реализация данной концепции предполагает осуществление тесного информационного взаимодействия со всеми субъектами маркетинговой среды с целью выявления и удовлетворения потребности всего социума.

Схема, отражающая эволюцию идеологии организации сбытовой деятельности, приведена на рисунке 6.

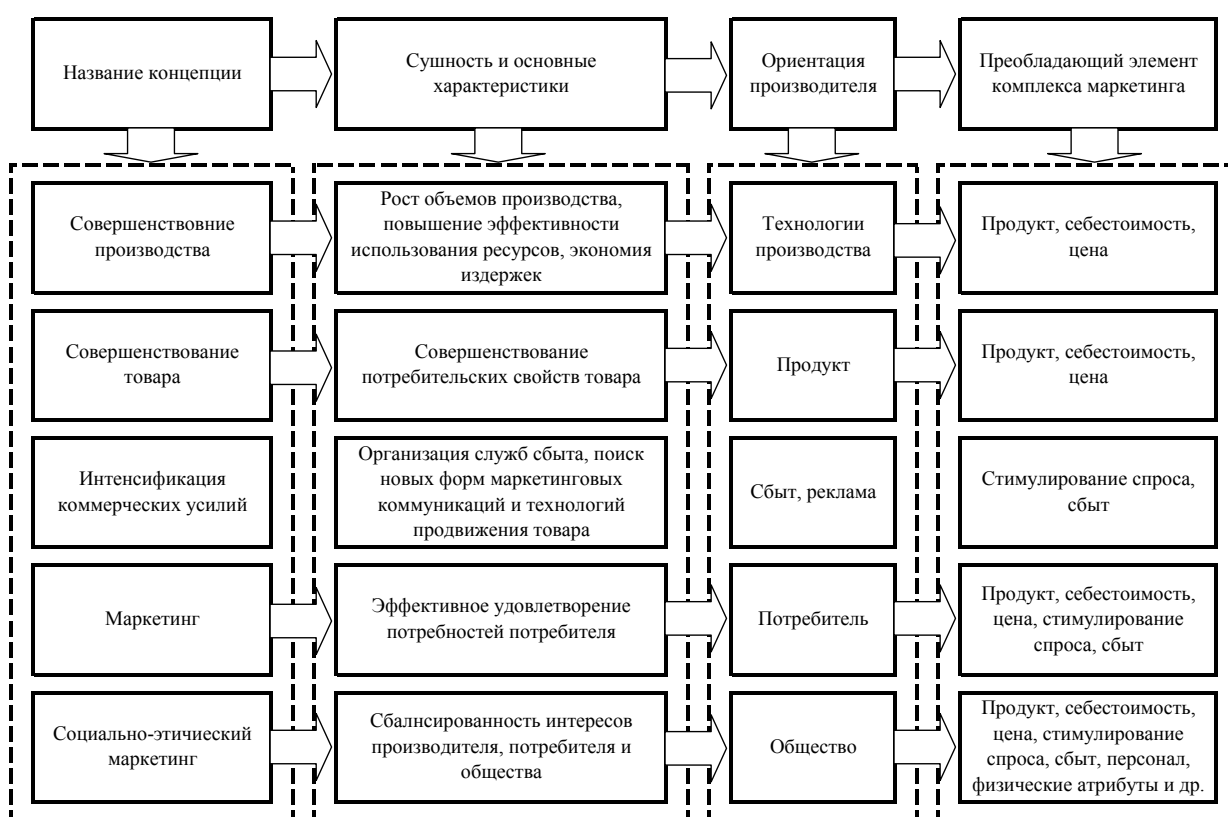


Рисунок 6 – Эволюция идеологии организации сбытовой деятельности [116]

Традиционно совокупность хозяйствующих субъектов аграрной сферы принято рассматривать в разрезе интегрированных агропромышленных формирований, сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения. Очевидно, что каждый тип хозяйствующих субъектов реализует собственную снабженческо-сбытовую политику и формирует адекватную собственным потребностям систему снабженческо-сбытовой деятельности.

Так, хозяйства населения, производящие для реализации, в основном, скоропортящуюся продукцию и продукцию с ограниченным сроком хранения, и функционирующие в условиях локальных продуктовых рынков со сжатым потребительским спросом, остро нуждаются в создании потребительских кооперативов, готовых взять на себя функции заготовки продукции, ее первичной подработки и переработки, фасовке и упаковке, продвижении ее на другие рынки и реализации. Малый масштаб «домашнего» производства не позволяет выделять ресурсы, необходимые для транспортировки продукции на дальние расстояния без потери ее качества, изучения потенциальных рынков сбыта продукции, конъюнктуры рынка, проведения мероприятий по продвижению произведенных товаров на новые рынки и т.п. Определенные трудности возникают у хозяйств населения и с приобретением ресурсов, необходимых для осуществления производственной деятельности (семян, удобрений, средств защиты растений и животных, кормов и кормовых добавок, средств механизации и т.д.). Ликвидация значительной части сельскохозяйственных организаций обусловила возникновение проблем, связанных с обработкой земель хозяйств населения, обеспечением личных подворий кормами, оказанием транспортных услуг и др. То есть хозяйства населения заинтересованы в консолидации усилий и в части формирования кооперативов, реализующих функции их снабжения и материально-технического обеспечения.

Существующая дифференциация крестьянских (фермерских) хозяйств свидетельствует, что их большая часть, не имея собственной инфраструктуры и сталкиваясь с существенными ограничениями доступа к инфраструктуре других хозяйствующих субъектов, не способна обеспечить максимально выгодные условия реализации продукции. Они объективно готовы участвовать в развитии как сбытовой, так и снабженческой кооперации, но их финансовые возможности не позволяют им принимать активное участие в формировании материально-технической базы таких кооперативов.

Развитие потребительской кооперации является магистральным путем обеспечения эффективности малых форм хозяйствования в развитых странах. История развития кооперативного движения в аграрной сфере охватывает более чем вековой период. Мелкие товаропроизводители могли реализовать свои экономические интересы, только консолидировав их. В ряде стран довольно широкое распространение получила и производственная кооперация представителей малого агробизнеса, но масштаб вовлечения сельских товаропроизводителей в снабженческую и сбытовую кооперацию является наиболее существенным.

Так в Швеции через кооперативы осуществляется 99% снабжения хозяйствующих субъектов аграрной сферы, около 80% закупок молока, 60% мяса, 75% зерна, овощей и фруктов (таблица 1).

Таблица 1 – Удельный вес кооперативов в агробизнесе в развитых странах, %

Страны	Направления деятельности				
	Снабжение	Сбыт			
		молоко	мясо	овощи и фрукты	зерно
США	86	-	20	40	11-45
Канада	59	20-54	7-25	54	15-40
Швеция	99	79-81	60	75	75
Нидерланды	82	35	70-96	-	40-50
Германия	55-60	30	60	-	50-60

Источник: [53]

Относительно крупные фермерские хозяйства и сельскохозяйственные организации, обладая ресурсами необходимыми для определенного маневра при реализации сбытовой и снабженческой политики, выделяют функции снабжения и сбыта в самостоятельный вид управленческой деятельности, но дефицит работников, обладающих специальными знаниями в области организации снабженческо-сбытовой деятельности, нередко приводит к ошибкам и просчетам, существенно снижающим эффективность производственно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов данного типа. Следует также отметить, что рынок информационно-консалтинговых услуг по обес-

печению снабженческо-сбытовой деятельности на принципах аутсорсинга характеризуется крайне низким уровнем развития.

Реальные возможности создания полномасштабных подразделений, специализирующихся на реализации функций снабжения и сбыта, имеются у крупных интегрированных агропромышленных формирований. Значительные объемы потребляемых ресурсов и реализации продукции, относительно высокий уровень развития производственной, рыночной, транспортной, логистической инфраструктуры позволяют им вести агрессивную снабженческо-сбытовую политику, существенно влиять на конъюнктуру локальных рынков, вести жесткую конкурентную борьбу в отдельных сегментах продуктовых рынков, осуществлять экспансию новых рынков сбыта и т.п.

Управление снабженческо-сбытовой деятельностью осуществляется на основе совокупности информации, характеризующей состояние и развитие как самого хозяйствующего субъекта, так и внешней среды. То есть управление снабженческо-сбытовой деятельностью предполагает формирование некоего информационного пространства, позволяющего вырабатывать управленческие решения, связанные с реализацией функций управления. По мнению В.П. Черданцева и П.Е. Кобелева [170], в качестве главных компонентов информационного пространства следует выделять следующие элементы:

- информационные ресурсы (совокупность информации, хранящейся на различного рода носителях);
- структурные элементы, реализующие функции поиска, сбора, обработки, хранения, распространения и передачи информации;
- инструменты обеспечения информационного взаимодействия экономических агентов и организации доступа к информационным ресурсам на основе использования информационных и информационно-коммуникационных технологий в рамках действующего законодательства;
- нормативно-правовое обеспечение, регламентирующее процедуры формирования информационных ресурсов, обработки информации и обмена ею.

В рамках формирования единого информационного пространства АПК региона В.П. Черданцев и П.Е. Кобелев предлагают создание информационно-коммуникативной платформы профессионального сообщества, выпуск периодического электронного научно-практического издания, разработку стандартов и регламентов, определяющих процесс взаимодействия субъектов внутри сформированного единого информационного пространства.

Еще в 2008 г. было принято Постановление Правительства Российской Федерации «О создании системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства» (№157 от 7 марта 2008 г.) и утверждена Целевая программа «Создание Единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса России (2008-2010 годы)» (приказ по Министерству сельского хозяйства № 183 от 31 марта 2008 года), в рамках которой ставились задачи разработки нормативной и организационно-методической базы применения современных информационных технологий в АПК, формирования государственных информационных ресурсов и организации доступа к этим ресурсам органов власти всех уровней, а также заинтересованных в получении информации хозяйствующих субъектов и населения; внедрения информационно-коммуникационных технологий в сфере управления АПК и регулирования агропродовольственных рынков и т.п.

Информационное обеспечение управления снабженческо-сбытовой деятельностью зависит от количества функций, реализуемых снабженческо-сбытовой системой, и их объема.

Под системой информационного обеспечения в контексте данного исследования понимается совокупность информационных сервисов, обеспечивающих реализацию функций сбора, передачи, обработки, хранения, поиска и выдачи информации в соответствии с информационными потребностями пользователя.

М.И. Сухомлинова [136] представляет информационное обеспечение управления, как совокупность средств и методов организации информационных потоков и формирования информационных баз данных, необходимых

для функционирования системы управления. Под управлением, она понимает процесс передачи прямых и обратных информационных связей между объектами и субъектами управления, сложность, которых зависит от масштаба экономической системы и наличия адекватной системы информационного обеспечения. По её мнению, информационное обеспечения управления решает следующие основные задачи:

- предоставляет своевременно, актуальную стратегически важную информацию органам управления предприятия;
- обеспечивает формирование и создание баз данных по проблемным областям, способствует размещению, наполнению, поддержке, актуализации, использования информационных ресурсов организации и разработки уникальных решений выхода из проблемных ситуаций;
- осуществляет развитие и совершенствование системы обработки и передачи информации, мониторинг среды функционирования, изучение перспективных разработок в сфере ИТ-технологий, своевременно обновляя комплекс технических и программных средств.

В качестве основных требований к формированию системы информационного обеспечения можно выделить: системность (способность удовлетворять комплекс информационных потребностей пользователей, являющихся специалистами в данной предметной области); полнота (способность обеспечить предоставление всей информации, необходимой подготовки и принятия оптимального управленческого решения); целевая ориентация (возможность предоставления массива информации в соответствии с потребностями пользователя); своевременность (возможность информации в сроки, необходимые для подготовки и принятия управленческих решений).

Ряд исследователей предлагает в качестве специфической подсистемы управления выделять подсистему управления маркетингом. Например, М.Ю. Бабаев [12] формулирует следующие принципы работы с информацией в подсистеме управления маркетингом:

- актуальность информации (соответствие информации состоянию маркетинговой среды и ее постоянное обновление);
- достоверность информации (объективность описания состояния и тенденций развития производственной системы и рыночной среды);
- релевантность информации (обеспечение степени соответствия информации потребностям и степени практической применимости результата, полученного на основе ее обработки);
- полнота отображения (обеспечение объективного учета всей совокупности факторов, оказывающих воздействие на формирование маркетинговой среды);
- целевая направленность информации (ориентация на использование информации конкретных управленческих задач);
- согласованность информации и ее единство (обеспечение непротиворечивости системы показателей и согласованности первичной и производной информации).

Наиболее часто в качестве инструмента реализации системы информационного обеспечения используются автоматизированные информационные системы, представляющие собой совокупность технических и программных средств, информационных технологий, обеспечивающих подсистем и информационного фонда, объединенных в рамках реализации однородных информационных задач.

Очевидно, что использование современных информационных технологий в снабженческо-сбытовой деятельности позволяет получить применяющим их хозяйствующим субъектам определенные преимущества. А.А. Кузнецова [61] к числу основных из них относит:

- автоматизация сбора, хранения и обработки маркетинговой информации сокращает продолжительность хозяйственного цикла и минимизирует вероятность ошибок при принятии управленческих решений и глубину возможных негативных последствий;

– комплексность обработки информации обеспечивает высокий уровень достоверности результатов ее обработки и обеспечивает вариантность поведения в процессе работы с контрагентами;

– повышение оперативности обработки информации повышает качество контроля реализации логистических операций и сокращает время на решение задач сопровождения снабженческо-сбытовых операций;

– формирование единого информационного фонда хозяйствующего субъекта обеспечивает сокращение ошибок при подготовке управленческих решений на различных уровнях и сопоставимость производной информации;

– возможность получения оперативной информации повышает качество логистического сервиса за счет повышения эффективности управления цепочками поставок.

Изучая функциональные возможности автоматизированных информационных систем по управлению снабженческо-сбытовой деятельности А.В. Кузьменко и А.А. Голиков [62] выделяют ряд первоочередных задач, которые должны быть реализованы информационными системами данного типа:

– оперативное предоставление комплексной информации о реализуемых и приобретаемых товарах и услугах;

– формирование и оформление заявок на покупку или продажу товаров и услуг;

– возможность сравнения качества товаров по установленным показателям и характеристикам;

– формирование классификаторов и каталогов товаров и участников торгов;

– заключение договоров и управление торговыми сделками;

– ведение реестра заказов, их обработка, отслеживание исполнения, обмен информацией с участниками процесса управления товарными потоками;

– обеспечение достоверной информации о товарных запасах у конкретного продавца;

- организация поиска товара с заданными характеристикам и оценка уровня логистических и транспортных издержек;
- подготовка документации, необходимой для совершения торговых сделок;
- контроль за взаиморасчетами контрагентов, управление графиками закупок и поставок;
- управление формированием товарных резервов;
- формирование отчетов о проведении торговых операций в разрезе контрагентов, регионов, торговых площадок, товаров и т.д.

В.И. Кленина и Е.Н. Софинская [51] предлагают вести речь о маркетинговых информационных системах, выделяя в качестве основных функциональных элементов подсистемы внутренней отчетности, маркетингового наблюдения, маркетинговых решений и маркетинговых исследований (рисунок 7).

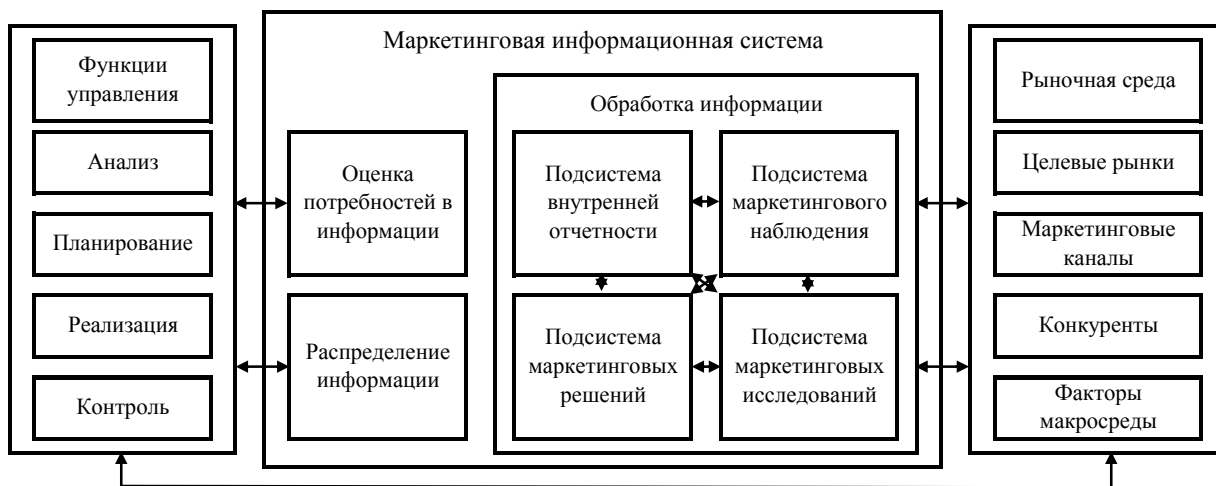


Рисунок 7 – Состав маркетинговой информационной системы [51]

На наш взгляд, нельзя рассматривать маркетинговую информационную систему в отрыве от всей системы информационного обеспечения управления развитием хозяйствующего субъекта, поскольку снабженческо-сбытовая деятельность напрямую завязана на процессы функционирования производственной системы хозяйствующего субъекта, и обособление функций маркетинга может привести к возникновению определенных противоречий в системе управления развитием микроэкономической системы.

Формирование системы информационного обеспечения управления снабженческо-сбытовой деятельностью должно осуществляться исходя из следующих положений:

– управление снабженческо-сбытовой деятельностью осуществляется в рамках единой концепции управления развитием хозяйствующего субъекта;

– выбор модели организации снабженческо-сбытовой деятельности осуществляется исходя из ее масштабов, уровня инфраструктурного развития хозяйствующего субъекта и стратегии материально-технического обеспечения и стратегии сбыта;

– стратегическая задача системы материально-технического обеспечения развития хозяйствующего субъекта заключается в минимизации затрат на приобретение необходимых ресурсов заданного качества, в том числе и издержек обращения;

– стратегическая задача системы сбыта заключается в обеспечении максимально благоприятных условий реализации продукции и получения дополнительных доходов за счет выбора оптимальных каналов и сроков реализации, а также минимизации издержек обращения;

– планы-графики закупок и сбыта должны разрабатываться на основе плана производственной деятельности и обеспечивать непрерывность производственного процесса;

– реализация функций снабженческо-сбытовой деятельности должна осуществляться специалистами, обладающими необходимыми компетенциями в области менеджмента и маркетинга;

– затраты на формирование и развитие системы информационного обеспечения не должны превышать размера дополнительных доходов, получаемых от ее использования.

Интегрированные агропромышленные формирования и сельскохозяйственные организации с относительно высоким уровнем информатизации управления могут формировать систему информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности на базе многофункциональных корпо-

ративных информационных систем в виде специального модуля, позволяющего накапливать, хранить и обрабатывать информацию о состоянии и тенденциях развития рынков сельскохозяйственной продукции и ресурсов, необходимых для ее производства; готовить информацию для принятия решений о выборе контрагентов, сроках реализации продукции и закупке материальных ценностей; оценивать эффективность альтернативных вариантов организации снабжения и сбыта и выбирать их оптимальные комбинации и т.п.

Типовая корпоративная информационная система (КИС), как правило, охватывает весь спектр бизнес-функций, реализуемых хозяйствующим субъектом, и все управленческие процессы, осуществляемые в рамках системы менеджмента. Корпоративная информационная система обеспечивает эффективное взаимодействие типовых, четко организованных процессов за счет использования инструментария, предоставляемого современными информационными и телекоммуникационными технологиями. К числу базовых функций корпоративных информационных систем можно отнести: комплексность реализации управленческих функций; строгую упорядоченность операций и процессов; типологизацию массовых операций; возможность эффективного использования аппаратных и программных средств реализации информационных технологий; возможность модульного внедрения отдельных функциональных элементов КИС; относительная простота адаптации функциональной и структуры КИС к специфике объекта управления; возможность постоянной модернизации КИС, изменения ее функциональности и структуры.

Целесообразность внедрения корпоративных информационных систем определяется преимуществами, которые хозяйствующий субъект может получить от ее использования. Выделяют несколько типов таких конкурентных преимуществ. Так проектные преимущества определяются уровнем цены с позиций срока возврата инвестиций, комплексности подхода к информатизации деятельности хозяйствующего субъекта, инвестиционных рисков, возможностей модернизации системы, профессиональной подготовки персонала, уровня апробации методики внедрения, системой технической поддержки

и т.п. Технологические преимущества оцениваются через эффективность используемых коммуникационных технологий, открытость проектных решений, уровень расходов на эксплуатацию системы и ее модернизацию, уровень обеспечения информационной безопасности и т.п. функциональные преимущества определяются уровнем полноты функционального покрытия потребностей аппарата управления, наличие механизма адаптации для интеграции КИС со другими специализированными системами либо организации обмена данными с ними.

Для значительной части сельскохозяйственных организаций и крупных фермерских хозяйств, характеризующихся относительно крупными масштабами производства и широким ассортиментом производимой продукции, но низким уровнем информатизации управления, функции системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности будут ограничены обеспечением доступа к информационным ресурсам поставщиков различных видов материальных ценностей и потребителей сельскохозяйственной продукции, согласованием планов-графиков закупок и сбыта с планом производства, обоснованием потребности в финансовых ресурсах и формированием отчетности. Именно такие хозяйствующие субъекты могут стать клиентами специализированных информационно-маркетинговых центров, передав им значительную часть функций по формированию системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности на условиях аутсорсинга.

Под аутсорсингом традиционно понимается передача отдельных функций, а иногда и бизнес-процессов сторонней специализированной организации. По мнению А. Кирилловой [50], отличие аутсорсинга от обычных услуг заключается, во-первых, в длительности контракта (оказание традиционных услуг носит разовый характер, а аутсорсинг предполагает длительный характер взаимодействий в отношении профессиональной поддержки непрерывной работоспособности отдельных структурных и функциональных элементов социально-экономических систем), во-вторых, комплексностью реализации выделенных функций или процессов). Среди исследователей теории аут-

сорсинга, как отмечает А. Кириллова, нет единого мнения по поводу того, какие функции и процессы целесообразно передавать на аутсорсинг: те которые отлажены до автоматизма и выполнение которых стало носить рутинный характер, или те, для реализации которых у хозяйствующего субъекта недостаточно компетентных специалистов и сущность которых до конца не осознана. При этом следует четко понимать, что передача любого процесса организации-аутсорсеру требует четкого и однозначного его описания и унификации. Выполнить качественно эту обязательную процедуру можно лишь тогда, когда сам четко представляешь структуру процесса и осознаешь результативность описываемого процесса, можешь описать критерии, по которым можно оценить эффективность и результативность деятельности компании-аутсорсера. Исходя из этого, ряд исследователей считает, что на аутсорсинг необходимо передавать уже отлаженную функцию, не предполагающую возможности использования инноваций и появления резервов повышения эффективности производственно-финансовой деятельности. Сторонники другого подхода считают, что на аутсорсинг целесообразно отдавать те функции, реализация которых связана с дефицитом специалистов или их относительно незначительным объемом. К числу таких функций можно отнести проведение маркетинговых исследований, оперативное отслеживание изменения конъюнктуры рынка и др.

Формирование системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности мелких крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения возможно лишь на базе информационно-маркетинговых центров, созданных и финансируемых при содействии государства на принципах кооперации субъектов малого предпринимательства.

В настоящее время на рынке программного обеспечения присутствует широкий круг программных комплексов, ориентированных на реализацию функций управления снабженческо-сбытовой деятельности. Данные программные комплексы позволяют интегрировать информацию, формируемую в различных структурных подразделениях хозяйствующего субъекта и за его

пределами, необходимую для принятия управленческих решений, связанных с поставкой ресурсов и реализацией произведенной продукции. Программные комплексы данного типа, как правило, имеют в своем составе информационно-поисковую систему, различные наборы аналитических инструментов и других средств поддержки принятия решений, инструменты решения задач оптимизационного и имитационного моделирования, разработки прогнозов и долгосрочных планов и др. Часто информационные системы управления снабженческо-сбытовой деятельностью относят к инструментам реализации информационных технологий управления цепями поставок.

Обзор основных классов систем, реализующих функции управления закупки и сбыта, приведен на рисунке 8.



Рисунок 8 – Информационные системы управления снабжением и сбытом [178]

Наиболее широкое распространение в развитых странах получили информационные системы класса ERP (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия). Но в условиях современной России, по мнению М.А. Ананьева и Ю.В. Ухтинской [8] их внедрение сельскохозяйственными товаропроизводителями экономически оправданно лишь на уровне крупных

интегрированных агропромышленных формирований, хотя очевидно, что использование автоматизированных ERP-системы (таких как Oracle, SAP и др.), позволяют вывести управление хозяйствующим субъектом на качественно иной уровень, повысить качество контроля за всеми бизнес-процессами, эффективность планирования и учета потребности в ресурсах и организации сбытовой деятельности, минимизировать издержки обращения, максимизировать объем получаемой прибыли и т.п.

Необходимо отметить, что все большую популярность приобретают информационные системы, позволяющие решать различные управленческие задачи на основе использования инструментов имитационного моделирования. Так Н.Н. Лычкина [75] отмечает, что в настоящее время имитационное моделирование применяется в самых разных классах информационных систем: от ERP-, SCM-, APS-систем, систем моделирования бизнес-процессов (BPMS), систем интегрированного планирования и управления цепями поставок до интерактивных моделей виртуальных ситуационных центров, систем сценарного планирования и поддержки принятия решений (DSS, EIS), систем управления эффективностью бизнеса (BPM), систем непрерывной поддержки жизненного цикла изделий (PLM) и др.

В последнее время быстрыми темпами растет объем торговых операций, осуществляемых с использованием технологий электронного бизнеса.

В широком смысле электронный бизнес рассматривается как совокупность отношений между различными субъектами рынка, взаимодействие между которыми осуществляется на основе использования информационно-телекоммуникационных технологий.

Одним из первых термин «электронная коммерция» ввел в научный оборот Д. Козье [52], определяя ее как специфический способ осуществления коммерческих операций с использованием информационно-коммуникационных технологий. В его трактовке электронная коммерция была практически тождественна электронной торговле. Такой подход к определению сущности электронной коммерции разделяет широкий круг ис-

следователей (например, Д. Эймор, И. Голдовский, Л.С. Климченя, О.А. Кобелев, и др.). Вместе с тем, С.В. Пирогов [99] справедливо отмечает, что понятие электронной коммерции нельзя рассматривать только в качестве аналога электронной торговли, так как она включает в себя и технологии проведения коммерческих операций, и управление процессами обмена с использованием современных программно-аппаратных комплексов. Такой взгляд на содержание электронной коммерции предполагает использование системного подхода к решению проблем управления товарообменом и использовать такие системы как MRP, MRP II, CRM, ERP и др., способствующие повышению эффективности управления процессами электронной коммерции. А.В. Юрасов [184] и Рябов В.П. [121] предлагают рассматривать электронную коммерцию как сферу экономики, включающую в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, а также бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций. Л. Антонян и Л.А. Каргина [10], определяют электронную коммерцию как сетевую модель ведения бизнеса, использующую электронные сети в качестве основного средства коммуникации между субъектами экономических отношений с целью купли/продажи товара. Они подчеркивают, что понятие «электронная коммерция», шире понятия «интернет-коммерция», так как оно охватывает все виды коммерческой деятельности, осуществляемые электронным путем, в том числе и без использования сети Интернет. П. Гэри, А. Саммер, Гр. Дункан, Мэт Хэйг и другие зарубежные авторы рассматривают понятие «электронная коммерция», как вид любой вид экономической деятельности, возникающий между экономическими субъектами и осуществляющийся с помощью интернет-технологий.

На наш взгляд электронную коммерцию следует трактовать как форму ведения коммерческой деятельности предполагающую использование информационно-коммуникационных технологий. В качестве объектов электронной коммерции наряду с традиционными видами товаров и услуг принято выделять информацию.

В качестве базовых принципов организации электронной коммерции можно выделить: принцип полноты (ценность товара или услуги определяется избыточностью его предложения и глобализацией его распространения); принцип обратной связи (обеспечение согласования всех условий сделки в режиме реального времени); принцип экспоненциального развития (развитие системы электронной коммерции происходит по экспоненциальному закону, предполагающему, что скорость роста пропорциональна значению самой величины); принцип объективного ценообразования (прозрачность электронного рынка и минимальная степень его монополизации обеспечивают установление равновесных цен); принцип минимизации транзакционных издержек (реализуется за счет использования бесплатных сервисов, сокращения времени согласования условий сделки и оформления соглашений и др.); принцип открытости электронного рынка (свободный доступ к сервисам в любое время из любого места); принцип защищенности информации (соблюдение необходимого уровня конфиденциальности и защиты информации); принцип непрерывности (непрерывного режима функционирования систем электронной коммерции); принцип достоверности (вся информация, циркулирующая в системе электронной коммерции, должна быть достоверной); принцип интерактивности (способность системы электронной коммерции немедленно реагировать на любые запросы ее субъектов); принцип дружелюбности интерфейса (возможности использования технологий электронной коммерции должны быть предельно просты, удобны и доступны всем потенциальным пользователям).

По мнению И.Б. Назаровой и Т.В. Диановой [90] электронной торговле присущ ряд несомненных преимуществ, связанных со следующими моментами:

- обеспечивается эффект глобального присутствия, проявляющийся в том, что даже субъекты малого предпринимательства получают выход на различные локализованные рынки вне зависимости от их местоположения;

– создаются предпосылки повышения конкурентоспособности за счет повышения скорости реакции на запросы рынка и возможности информационного взаимодействия с конечным потребителем реализуемой продукции при сокращении цепочки посредников и минимизации транзакционных издержек;

– практически полная неограниченность объемов передачи информации позволяет повысить качество информации о потребительских свойствах товара, а использование средств мультимедиа резко повысит качество рекламы и ее адресность;

– аккумулярование информации об изменениях рыночной конъюнктуры на специальных серверах позволяет отслеживать сезонные колебания цен на продукцию, изменения предпочтений потребителей, волатильность предложения товаров и адекватно реагировать на эти изменения;

– использование он-лайн технологий существенно сокращает время и средства на подготовку договоров купли-продажи, на передачу информации и оплату товаров и т.п.

Развитие системы электронной торговли ориентировано на решение следующих задач: решение проблемы асимметрии информации на агропродовольственном рынке, обеспечение свободного информационного обмена; организация базы данных о производителях и покупателях сельскохозяйственной продукции; минимизация транзакционных издержек; обеспечение доступа к информации о результатах мониторинга аграрного рынка; вовлечение в сферу электронной торговли все большего числа сельскохозяйственных товаропроизводителей и потребителей их продукции; обеспечение безопасности информационного обмена и минимизация рисков при заключении договоров и осуществления обменных операций; формирование механизмов обеспечения гарантий легитимности и прозрачности коммерческих операций; повышение качества конкурентной среды.

Н.А. Тарасов, Н.Е. Гильц [139] подчеркивают, что в виду многообразия форм и типов взаимодействия между рыночными субъектами, сложилось не-

сколько типов электронной коммерции, отражающих тот или иной тип бизнес-отношений. Первый тип электронной коммерции принято обозначать как C2C (consumer-to-consumer). Он описывает организацию электронных коммерческих отношений между физическими лицами. Тип B2C (business-to-consumer) отражает отношения между продавцами, в качестве которых выступают юридические лица и индивидуальные предприниматели, и покупателями, как правило, частными лицами. Тип B2B (business-to-business) обеспечивает взаимодействие между собой юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Именно данный тип электронной коммерции традиционно используется для организации снабженческо-сбытовой деятельности. Тип B2G (business-to-government) предполагает взаимодействие хозяйствующих субъектов различных типов с государственными учреждениями, например в рамках организации электронных государственных закупок.

Реализация отношений электронной коммерции, как правило, происходит в рамках электронных торговых площадок. В.И. Кузенкин и Н.Е. Гильц [60] предлагают определять электронные торговые площадки как «комплекс информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через электронные каналы связи на всех этапах заключения сделки». Возможности глобальной сети Интернет позволяют определять в качестве электронной торговой площадки практически каждый Интернет-ресурс, с помощью которого производятся операции купли-продажи. Многообразие видов Интернет-ресурсов, использующихся для ведения электронной коммерции обуславливают выделение нескольких типов электронных торговых площадок. Так принято различать электронные торговые площадки для размещения государственных заказов, по реализации имущества банкротов, для размещения заказов в соответствии с федеральным законом 223-ФЗ, для коммерческих заказчиков. При этом электронные торговые площадки для коммерческих заказчиков подразделяются на специализированные площадки, созданные в интересах определённого хозяйствующего субъекта, и многопрофильные (с

широким ассортиментом товаров и услуг). Можно также выделить такие типы электронных торговых площадок как *supplier-driven* (площадки, создаваемые и поддерживаемые продавцами) и *third-party-driven* (площадки, создаваемые и поддерживаемые третьей стороной).

Опыт развитых стран позволяет констатировать, что развитие и внедрение электронной торговли является эффективным средством обеспечения качественного скачка в экономической, научно-технической и социально-политической жизни общества.

2. УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

2.1. Потребление материальных ресурсов сельскохозяйственными производителями и специфика обеспечения доступа к ним

Процесс производства традиционно рассматривается как процесс преобразования ресурсов в новый продукт, реализация или производственное потребление которого позволяет обеспечить воспроизводственный процесс. Непрерывность воспроизводственного процесса обеспечивается через бесперебойное снабжение производственной системы ресурсами, необходимыми для ее функционирования, и реализацию произведенных товаров, обеспечивающих возможность приобретения ресурсов требуемого качества в требуемых объемах.

Современный уровень развития аграрного производства требует адекватного уровня материально-технической базы сельскохозяйственных производителей.

Сложившийся в условиях централизованной плановой экономики механизм ресурсного обеспечения хозяйствующих субъектов аграрной сферы перестал эффективно работать с началом радикальных экономических реформ конца прошлого века. Столкнувшись со «стихией рынка» значительная часть сельскохозяйственных товаропроизводителей оказалась не готова к интеграции в рыночное пространство. Практически полный отказ государства от регулирования рынков вызвал взрывной рост диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы, необходимые для ее производства, падение доходности аграрного производства, деградацию системы технического обеспечения хозяйствующих субъектов и обусловил переход к модели суженного воспроизводства.

С началом реформ начали формироваться отдельные товарные рынки, эволюция которых определялась как спецификой реализуемого на них товаров, так и темпами изменения спроса на них.

Так А.В. Негметзянов [91], исследуя эволюцию рынка сельскохозяйственной техники, предлагает выделять четыре этапа его развития. На первом этапе (1992-1998 гг.), который он назвал «рынок посредника», в качестве ключевого товара доминировали запасные части к технике еще советского производства, объемы реализации новой техники были минимальны, но начал формироваться вторичный рынок, обеспечивающий оборот бывшей в употреблении техники. В качестве основных рыночных агентов выступают разного рода торговые посредники. Кризис 1998 г. обусловил рост эффективности аграрного производства и инвестиционной привлекательности сельского хозяйства, что стимулировало рост спроса на сельскохозяйственную технику. Этот этап (1999-2003 гг.) А.В. Негметзянов трактует как «рынок производителя». В это время происходит расширение сегмента новой техники, на рынок активно начинают выходить ее непосредственные производители, организуются крупные торговые площадки, растет спрос на услуги лизинга. В период с 2004 по 2007 гг. происходит формирование «рынка покупателя», когда наблюдается устойчивый спрос как на новую, так и на бывшую в употреблении технику, диверсификация предложения, начинают создаваться дилерские сети, сети сервисных центров послепродажного обслуживания, наблюдается ужесточение конкурентной борьбы за покупателей.

С 2007 г. начинает происходить переориентация значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей на использование инновационных технологий, ориентированных на широкое использование импортной техники. Рост объемов и расширение направлений государственной поддержки сельского хозяйства существенно повышают инвестиционные возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей и продуцируют рост спроса на высокопроизводительную технику.

В настоящее время спрос на сельскохозяйственную технику продолжает оставаться на довольно высоком уровне, но в условиях кризиса середины 10-х годов началось устойчивое смещение спроса в сторону бывшей в употреблении техники.

Очевидно, что ориентация на приобретение подержанной техники имеет для сельскохозяйственных потребителей как достоинства, так и недостатки. К преимуществам данного подхода относятся: относительно низкие цены по сравнению с новой техникой; уверенность в эксплуатационных качествах уже использовавшихся в производстве машин и оборудования; возможность контакта покупателя с продавцом по поводу снижения заявленной цены, короткие сроки поставки; возможность использования различных способов оплаты товара; замедление потерь в цене и др. Основные недостатки данного подхода связаны с тем, что возникают трудности с оценкой влияния на уровень эксплуатационных затрат имеющегося физического и морального износа техники; отсутствие гарантий как на машину в целом, так и не ее различные узлы и агрегаты; определенный риск, связанный с транспортировкой техники, ее страхованием и регистрацией.

Следует признать, что в некоторых случаях бывшая в эксплуатации техника может иметь более высокие эксплуатационно-технические характеристики по сравнению с новой техникой. Именно поэтому сельские товаропроизводители ориентируются при покупке техники на соотношение «цена-качество».

Определенный интерес, с позиций выбора стратегии приобретения основных средств, представляют исследования изменения рыночной цены сельскохозяйственной техники от продолжительности ее эксплуатации и срока службы, проведенные П.В. Тиличенко и С.С. Дроздом (таблица 2). По их мнению, с учетом фактической загрузки техники на уровне нормативов эксплуатации, на вторичном рынке наиболее благоприятные условия складываются при приобретении сельскохозяйственной техники, длительность эксплуатации которой составляет половину от минимального срока службы.

В настоящее время более 95% новой сельскохозяйственной техники и оборудования приобретается через дилерские центры и торговые представительства заводов-изготовителей, обеспечивающих ее гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Таблица 2 – Изменение рыночной цены сельскохозяйственных машин в долях от их первоначальной балансовой стоимости в зависимости от продолжительности эксплуатации и срока службы техники

Сельскохозяйственные машины	Минимальный срок службы, лет	Период эксплуатации, лет									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Тракторы:											
Универсально-пропашные	10	0,80	0,60	0,46	0,40	0,32	0,27	0,25	0,23	0,22	0,21
Общего назначения	10	0,78	0,58	0,44	0,38	0,30	0,25	0,23	0,20	0,19	0,18
Комбайны зерноуборочные											
Самоходные	10	0,85	0,75	0,60	0,45	0,35	0,30	0,27	0,25	0,24	0,23
Прицепные	7	0,65	0,50	0,35	0,28	0,25	0,23	0,20			
Комбайны кормоуборочные											
Самоходные	10	0,85	0,75	0,60	0,45	0,35	0,30	0,27	0,25	0,24	0,23
Прицепные	7	0,65	0,50	0,35	0,28	0,25	0,23	0,20			

Источник [145]

Слабая развитость системы оказания машинно-тракторных услуг, вынуждает часть хозяйствующих субъектов, имеющих ограниченные финансовые возможности, приобретать технику, бывшую в употреблении, что стимулирует развитие вторичного рынка основных средств.

Так в Воронежской области в 2015 г. на вторичном рынке сельскохозяйственными организациями было приобретено 52,0% тракторов, 49% зерноуборочных комбайнов, 32,2% сеялок и посевных комплексов, 69,0% жаток, 71,4% дождевальных машин, 59,9% грузовых автомобилей (таблица 3).

На вторичном рынке в качестве продавцов подержанной техники выступают как дилерские центры (занимают от 5% до 35% доли вторичного рынка в зависимости от вида техники), так и посреднические структуры (от 20% до 65% доли рынка), и непосредственно собственники, ее эксплуатирующие. Доля техники, реализуемой сельскохозяйственным производителям через систему агролизинга продолжает оставаться крайне низкой. Так в 2015 г. через компанию «Росагролизинг» было поставлено во все регионы РФ всего поставлено 378 единиц сельскохозяйственной техники.

Таблица 3 – Приобретение основных видов сельскохозяйственной техники сельскохозяйственными организациями Воронежской области в 2015 г., шт.

Сельскохозяйственная техника	Приобретено техники, ед.			Доля в приобретении, %	
	всего	в т.ч. новой	из них по лизингу	новая техника	в т.ч. по лизингу
Тракторы	700	336	16	48,0	2,3
Комбайны всего	250	126	10	50,4	4,0
в т.ч. зерноуборочные	198	101	6	51,0	3,0
кормоуборочные	28	13	3	46,4	10,7
свеклоуборочные	13	2		15,4	
картофелеуборочные	4	4	1	100,0	25,0
Пресс-подборщики	58	36		62,1	
Сеялки и посевные комплексы	360	244	8	67,8	2,2
Картофелесажалки	1	1		100,0	
Жатки рядковые и валковые	174	54	1	31,0	0,6
Сенокосилки	93	58		62,4	
Грабли тракторные	37	27		73,0	
Тракторные прицепы	127	67	1	52,8	0,8
Дождевальные машины и установки	14	4		28,6	
Доильные установки и агрегаты	54	44		81,5	
Раздатчики кормов для КРС	54	35		64,8	
Раздатчики кормов для свиней	3				
Транспортеры для уборки навоза	54	45		83,3	
Автомобили грузоперевозящие	319	128	14	40,1	4,4

Источник: Сводный годовой отчет сельскохозяйственных организаций Воронежской области за 2015 г.

Суммарные затраты сельскохозяйственных организаций региона на приобретение машин и оборудования в 2015 г. составили 8 400,1 млн руб., а транспортных средств – 1 405,9 млн руб., крестьянские (фермерские) хозяйства на покупку основных средств затратили в 2015 г. 2 992,2 млн. руб.

Если работа с официальными дилерами обеспечивает минимальный уровень издержек обращения, то осуществление сделок через посредников, готовых идти на определенные уступки по срокам и формам оплаты контрактов, может существенно увеличить как цену приобретаемой техники, так и размер затрат, связанных с заключением сделки и ее проведением.

Очевидно, что в ближайшей и среднесрочной перспективе количество сельскохозяйственной техники, проданной через вторичный рынок будет

устойчиво опережать объемы продаж новой техники. Эта гипотеза подтверждается тем, что в странах Евросоюза и США вторичный рынок основных средств также является доминирующим. Поскольку основная масса семейных ферм обрабатывает небольшие земельные участки, то обеспечить оптимальную загрузку сельскохозяйственной техники самостоятельно они не могут даже в том случае, если они имеют средства на ее приобретение. В этой связи существует множество форм совместного использования техники, продвигующие модель формирования машинно-тракторного парка. Одна из наиболее широко распространенных форм предусматривает эксплуатацию в рамках машинных товариществ («рингов» и «кружков»). В этом случае техника находится в собственности одного владельца. Второй по распространению формой совместного использования техники являются кооперативы и машинные синдикаты, в которых приобретение, владение и эксплуатация машин осуществляется несколькими собственниками, среди фермеров в зарубежных странах распространены незначительно. В рамках кооперативов и машинных синдикатов осуществляется покупка, как правило, новой дорогостоящей техники. Еще одна довольно распространенная форма использования техники – это подрядные организации, специализирующиеся на оказании услуг машинно-тракторного парка. В них в странах Евросоюза концентрируется примерно 60-70% от новых самоходных комбайнов. По данным министерства сельского хозяйства США среднегодовой объем продаж поддержанных тракторов в США достигает 150-200 тыс. шт. в год, а новых – всего около 100 тыс. В Германии ежегодно реализуется 65-75 тыс. бывших в употреблении тракторов и лишь 23-24 тыс. новых. В странах Евросоюза, США и Канаде на каждый реализованный новый трактор или самоходный комбайн продается 2-4 поддержанных. [39, с. 46]

Идущее довольно быстрыми темпами обновление машинно-тракторного парка хозяйствующих субъектов аграрной сферы, требует адекватного развития инфраструктуры вторичного рынка сельскохозяйственной техники, включая развитие торговых площадок на базе дилерских центров,

реализующих функции восстановления и предпродажной подготовки техники; электронных торговых площадок, позволяющих покупателям осуществить выбор исходя из широкого спектра условий реализации; служб, обеспечивающих законность и прозрачность сделок и т.п.

По данным Минпромторга [95], в 2016 г. рост производства зерноуборочных комбайнов в Российской Федерации превысил 30%, кормоуборочных комбайнов и энергонасыщенных тракторов 60%, прицепной техники - 37%. По расчетам специалистов Министерства сельского хозяйства [107] для завершения оптимизации состава российского парка сельскохозяйственной техники аграриям необходимо закупить более 147 тыс. тракторов (на сумму около 251 млрд руб.) и не мене 74 тыс. зерноуборочных комбайнов (на 1,2 трлн руб.).

Переход большинства производителей материальных ресурсов для сельского хозяйства и их дилеров на работу по предоплате или по факту отгрузки товаров, обусловил рост активности посреднических структур, готовых предоставлять оборотные средства (нефтепродукты, минеральные удобрения, средства защиты растений, запчасти и т.п.) под урожай со своей относительно высокой наценкой и сроками оплаты сразу после завершения уборки, что вынуждает сельскохозяйственных производителей продавать продукцию в момент минимальной цены на нее. Если крупные сельскохозяйственные товаропроизводители минимизируют свои издержки работая напрямую с производителями и их официальными представителями, то субъекты среднего и малого предпринимательства вынуждены зачастую использовать описанную выше схему, что существенно снижает эффективность их функционирования.

В 2015 г. сельскохозяйственные организации Воронежской области затратили на приобретение кормов 11 990,2 млн руб., нефтепродуктов – 5 276,2, минеральных удобрений – 5 225,9, запасных частей и материалов для ремонта – 3 949,4 млн руб., химических средств защиты растений – 3 944,0, семян – 315,2 млн. руб. (таблица 4).

Таблица 4 – Объем и структура материальных затрат в сельскохозяйственных организациях Воронежской области в 2015 г.

Статьи затрат	Стоимость, млн руб.	Доля, %
Семена	315,2	0,5
Корма	11 990,2	20,5
Минеральные удобрения	5 225,9	8,9
Химические средства защиты растений	3 944,0	6,7
Нефтепродукты	5 276,2	9,0
Запасные части, материалы для ремонта	3 949,4	6,7
Электроэнергия	1 277,6	2,2
Газ	484,1	0,8
Оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями	16 023,3	27,4
Всего затрат на приобретение	48 486,1	82,8
Всего материальных затрат	58 559,2	100,0

Источник: Сводный годовой отчет сельскохозяйственных организаций Воронежской области за 2015 г.

Доля затрат на приобретение оборотных средств в общей сумме материальных затрат в 2015 г. составила 82,8%.

Общая сумма затрат на семена во всем сельскохозяйственным организациям Воронежской области в 2015 г. составила 5 117,9 млн руб., но семена на сумму 4 802,7 млн руб. были произведены самими сельскохозяйственными организациями.

Доля стоимости кормов собственного производства в общей стоимости затрат на корма находилась в 2015 г. на уровне 28,5%. Следует отметить, что основная часть кормов приобреталась для крупных специализированных животноводческих комплексов у сельскохозяйственных организаций, входящих в состав интегрированных формирований.

Общая сумма затрат крестьянских (фермерских) хозяйств Воронежской области на приобретение материальных ресурсов в 2015 г. составила 5 972,9 млн руб., в т.ч. на покупку минеральных удобрений и средств защиты растений – 1 621,8 млн руб., нефтепродуктов - 1 365,6, семян - 1 101,7, кормов – 211,7 млн руб. (таблица 5.).

Таблица 5 – Объем и структура затрат на приобретение материальных ресурсов в крестьянских (фермерских) хозяйствах Воронежской области в 2015 г.

Статьи затрат	Стоимость, млн руб.	Доля, %
Семена и посадочный материал	1 101,7	18,4
Корма	211,7	3,5
Нефтепродукты	1 365,6	22,9
Электроэнергия	77,8	1,3
Удобрения и химические средства защиты растений	1 621,8	27,2
Прочие материальные затраты	1 594,3	26,7
Всего на приобретение материальных ресурсов	5 972,9	100,0

Источник: Сводный годовой отчет крестьянских (фермерских) хозяйств Воронежской области за 2015 г.

В статье «Прочие материальные затраты» основную долю занимают затраты на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями, а также на оплату запасных частей и материалов для ремонта.

Изучение ситуации на рынке семян позволяет констатировать то факт, что по некоторым видам семян доля семян зарубежной селекции составляет от 20% до 80%. Так, доля ввезенных из-за рубежа семян сахарной свеклы составляет - 70%, кукурузы – 28%, подсолнечника – 44%, овощей – 23%, а семенам картофеля зависимость от импорта в крупных холдингах достигает 80%. [146]

Исследовав изменения, произошедшие в последние годы на рынке семян, Л.Д. Черевко [171] пришла к выводу, что в последние годы спрос на семена 1-3 репродукции существенно снизился, и в качестве основного фактора, определяющего этот тренд она определяет рост цен на элитные семена. Л.Д. Черевко, считает, что именно состояние рынка репродукционных семян непосредственно влияет на конъюнктуру агрегированного семенного рынка, поскольку именно репродукционные семена занимают максимальную долю (около 75%) в рыночном обороте семян, тогда как на долю оригинальных семян приходится около 0,5%, элитных семян - 5-6%, семян массовых репродукций - около 20%. Низкий платежеспособный спрос на элитные семена и семена первой репродукции зерновых культур приводит к тому, что часть из них реализуется в виде продовольственного, а иногда фуражного зерна, что

существенно замедляет темпы сортообновления и сортосмены. По данным Л.Д. Черевко, по основным зерновым культурам (особенно по яровым) удельный вес семян массовых репродукций уже устойчиво превышает 30%. В такой ситуации потенциальная урожайность сорта может быть реализована лишь на 15-30%. При этом в Евросоюзе законодательно запрещено сертифицировать и осуществлять реализацию семян зерновых ниже второй репродукции, в связи с чем зерна в расчете на 1 т семян производится в 5 раз больше, чем в Российской Федерации.

Если оценить структуру рынка семян кукурузы на зерно, сложившуюся в последние годы, то доля отечественных семян на нем не превышает 30%, а оставшийся объем представлен семенами, произведенными за границей. Среди зарубежных компаний лидирующие позиции на рынке семян кукурузы на зерно занимают компания Пионер (около 20% рынка) и Сингента (около 14%). Агрессивную маркетинговую политику на российском рынке семян кукурузы проводят компании КВС, Монсанто и др. [11]

Сортовые ресурсы картофеля на российском рынке, по данным Минсельхоза РФ, представлены 409 сортами, в т.ч. 209 сортов российской и 200 сортов иностранной селекции. Только в 2016 г. к использованию в производстве были рекомендованы 15 новых сортов, в т.ч. 12 - отечественной селекции. Но большинство отечественных сортов пока не востребованы в силу их низкой конкурентоспособности.

Развитие российского рынка минеральных удобрений происходит исходя из его высокого уровня экспортной ориентации. Ежегодно за пределы России вывозится 70-80% произведенных в России удобрений, что приводит сокращению внутреннего рынка. Ориентация производителей и экспортеров минеральных удобрений на мировые цены, объективно обуславливает рост внутренних цен, особенно в условиях девальвации рубля, и ограничивает платежеспособный спрос со стороны значительной части отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом, следует отметить,

что с начала двухтысячных годов наблюдается довольно устойчива тенденция увеличения объемов использования минеральных удобрений.

Так среднегодовой объем минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ, вносимых сельскохозяйственными организациями Российской Федерации, в 2011-2015 гг. достиг 1 920,1 тыс. т, тогда как в 1996-2000 гг. он находился на уровне 1 354,0 тыс. т. (таблица 6).

Таблица 6 – Внесение минеральных удобрений сельскохозяйственными организациям в пересчете на 100% питательных веществ

Регионы	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
На всю посевную площадь, тыс. т					
Российская Федерация	4 066,0	1 354,0	1 388,8	1 785,2	1 920,1
Центральный ФО	1 341,7	382,0	420,5	610,1	731,0
Белгородская область	121,3	45,8	70,2	102,9	102,9
Воронежская область	102,1	41,7	56,1	92,5	107,3
Курская область	115,8	26,6	37,0	84,9	110,3
Липецкая область	128,6	47,6	52,9	87,2	101,1
Тамбовская область	56,5	4,6	13,1	47,3	74,7
В расчете на 1 га посевных площадей, кг					
Российская Федерация	43,7	16,9	21,8	33,9	39,4
Центральный ФО	50,1	26,1	32,7	57,5	69,9
Белгородская область	74,5	35,7	60,9	98,1	93,8
Воронежская область	36,5	19,7	31,3	59,6	66,1
Курская область	44,0	20,3	36,8	91,4	101,9
Липецкая область	94,9	43,0	57,7	96,1	105,9
Тамбовская область	25,7	3,6	12,8	48,8	70,4

Источник: [168]

Поскольку количество сельскохозяйственных организаций и размер их площадей в течение исследуемого периода менялись довольно существенно, то обеспечения корректности сравнения уровня использования минеральных удобрений целесообразно использовать показатель, отражающий количество удобрений, вносимых в расчете на 1 га посевных площадей. По данному показателю сельскохозяйственных организаций областей Центрально-Черноземного района и Центрального федерального округа смогли в 2011-2015 гг. превысить уровень 1991-1995 гг., но в целом по Российской Федера-

ции уровень 1991-1995 гг. достигнут так и не был. Самый низкий уровень использования минеральных удобрений сельскохозяйственными организациями областей ЦЧР наблюдается в 2011-2015 гг. в Воронежской области: всего 66,1 кг в пересчете на 100% питательных веществ, что более чем в полтора раза ниже, чем в Липецкой и Курской областях.

На рисунке 9 приведен график отражающий динамику внесения минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ в расчете на 1 га посевных площадей сельскохозяйственными организациями областей Центрального Черноземья.

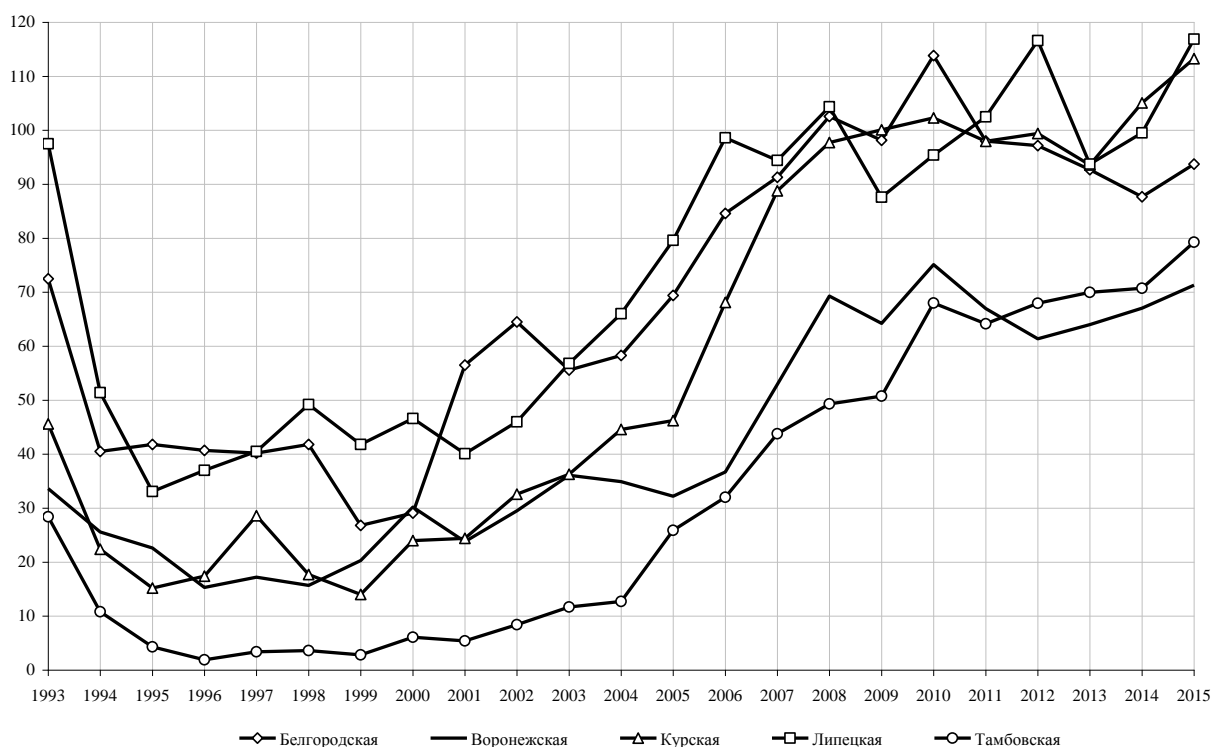


Рисунок 9 - Внесение минеральных удобрений в пересчете на 100% питательных веществ в расчете на 1 га посевных площадей сельскохозяйственными организациями областей Центрального Черноземья

По оценке Федеральной антимонопольной службы ситуация в сегменте азотных минеральных удобрений в Российской Федерации характеризуется развитой конкуренцией, тогда как сегменты калийных и фосфорсодержащих удобрений отличаются неразвитой конкурентной средой, несмотря на достаточное количество отечественных производителей фосфорсодержащих минеральных удобрений [7].

По экспертным оценкам до 60% азотных и комплексных удобрений сельскохозяйственными товаропроизводителями Воронежской области закупается через торговые представительства заводов-изготовителей. Так, например, продукция ОАО «Минудобрения», расположенного в г. Россошь (аммиачная селитра, нитроаммофоска, карбонат кальция) реализуется через ООО «Росагротрейд», являющегося торговым подразделением ОАО «Минудобрения», реализующего функции продажи минеральных удобрений, оказания услуг по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам и хранению удобрений. В состав ООО «Росагротрейд» входят головной офис, находящийся в г. Россошь и две площадки по хранению, фасовке и дистрибуции удобрений, произведенных как ОАО «Минудобрения», так и другими предприятиями отрасли. Данные площадки расположены в с. Средний Икорец и п. Латная, суммарная мощность складских помещений каждой из них составляет 18 тыс. т единовременного хранения.

Весь объем калийных и фосфорных удобрений приобретает хозяйствующими субъектами аграрной сферы Воронежской области через посреднические структуры, что приводит к удорожанию этих видов удобрений и росту себестоимости продукции растениеводства.

Емкость российского рынка химических средств защиты растений в 2015 г. составила около 58 млрд руб., из которых 53,9 млрд руб. приходилось на долю 7 крупнейших производителей (таблица 7).

Таблица 7 – Рейтинг компаний на российском рынке пестицидов по объему продаж

Место в 2015 г. (2014 г.)	Компания	Объем продаж, млрд руб.		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
1 (2)	Август	6,7	8,9	12,6
2 (1)	Сингента	6,4	9,0	12,3
3 (3)	БАСФ	4,2	5,5	7,9
4 (4)	Щелково Агрохим	4,3	4,7	7,4
5 (5)	Байер КролСайенс	3,5	4,1	7,2
6 (6)	АгроЭкспертГруп	2,0	2,2	3,5
7 (7)	Дюпон	1,6	2,0	3,0
	Всего по «большой семерке»	28,7	36,4	53,9

Источник [20]

Необходимо отметить, что рост объемов выручки от реализации пестицидов был обусловлен не только ростом объемов продаж в натуральном выражении, но из-за падения курса рубля, поскольку значительная часть химических средств защиты растений и сырья для их производства закупалось и продолжает закупаться за границей.

По оценкам специалистов ООО «Агростат» в 2015 году доля отечественных компаний на российском рынке пестицидов выросла до 48%, но доля зарубежных препаратов в для таких сельскохозяйственных культур, как кукуруза, подсолнечник и картофель существенно превышает долю российских препаратов и составляет 69%, 73% и 88% соответственно [9].

По разным оценкам от 34-36% до 42-44% химических средств защиты покупается сельскохозяйственными товаропроизводителями через официальных дистрибьюторов производителей пестицидов, гарантирующих качество продукции и минимальную торговую наценку. Для сравнения: в развитых странах через дистрибьюторов продается около 60% химических средств защиты растений.

Около 40% рынка пестицидов Воронежской области и 23% рынка пестицидов Черноземья занимает группа компаний «Агротех-Гарант», являющаяся дистрибьютором всех крупных компаний - производителей химических средств защиты растений.

Одним из наиболее развитых рынков ресурсов для сельскохозяйственного производства является рынок нефтепродуктов, характеризующийся высоким уровнем конкуренции между оптовыми и розничными продавцами, представителями крупных нефтяных компаний и посреднических структур. Низкая эластичность спроса на моторные топлива со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей обеспечивают устойчивый спрос на нефтепродукты и позволяют покупателям выбрать оптимальные каналы приобретения горюче-смазочных материалов в зависимости от объема, наличия инфраструктуры хранения, сезонности использования, финансовых возможно-

стей, условий взаиморасчетов и др. Следует учесть, что в сельском хозяйстве потребляется почти треть дизельного топлива, производящегося в стране.

Сельскохозяйственными товаропроизводителями Воронежской области в 2015 г. было израсходовано в качестве моторного топлива более 98,9 тыс. т дизельного топлива и 15,0 тыс. т автомобильного бензина (таблица 8).

Таблица 8 – Расход сельскохозяйственными товаропроизводителями нефтепродуктов в качестве моторного топлива в 2015 г, т

Регионы	Дизельное топливо	Бензин
Белгородская область	114 658	20 099
Воронежская область	98 911	15 013
Курская область	69 293	10 282
Липецкая область	88 199	10 051
Тамбовская область	64 184	7 356

Источник: [168]

Более высокий уровень потребления нефтепродуктов хозяйствующими субъектами аграрной сферы Белгородской области при меньшем размере посевных площадей свидетельствует о более высоком уровне интенсивности аграрного производства.

Высокая степень физического износа машинно-тракторного парка сельскохозяйственных товаропроизводителей объективно обуславливает рост емкости рынка запасных частей и материалов для ремонта. Реализация запасных частей осуществляется как через дилерские центры, которые предлагают покупателям оригинальные запчасти, узлы и агрегаты от завода производителя, так и через систему ремонтных и сервисных центров, базы снабжения, розничные магазины. В условиях кризиса наблюдается объективный рост спроса на запчасти бывшие в употреблении. По данным специалистов Ростехнадзора в последние годы отмечается рост доли контрафактных запасных частей, особенно к дорогостоящей сельскохозяйственной техники, и снижение их качества.

Разнородность рынков материальных ресурсов и различный уровень локализации требуют от сельскохозяйственных товаропроизводителей использования различных методов интеграции в рыночное пространство и ис-

пользования рациональных методов организации снабженческой деятельности. Выбор модели организации материального обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта определяется, в первую очередь, его финансовыми возможностями; уровнем развития дилерской сети производителей сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений; средств защиты растений и др.; вовлечением в систему снабженческой кооперации, уровень монополизации отдельных локальных рынков материальных ресурсов и развития конкурентной среды; качеством информационного обслуживания и др.

2.2. Реализация сельскохозяйственной продукции и особенности функционирования продуктовых рынков

В условиях плановой экономики государство гарантировало сельскохозяйственным товаропроизводителям приобретение всей произведенной продукции по фиксированным ценам, обеспечивая их ресурсами, необходимыми для ведения производственной деятельности. Исходя из долгосрочных планов развития территориально-отраслевых комплексов, была сформирована система размещения перерабатывающих производств и объектов инфраструктуры хранения. Комплексность развития АПК создавала объективные предпосылки минимизации транспортных расходов и расходов, связанных с реализацией продукции, что соответствовало критериям общественной целесообразности. Радикальные экономические реформы, связанные с переходом к слабо регулируемой рыночной экономике, привели к разрушению системы взаимодействия различных субъектов АПК, специализации сельскохозяйственных товаропроизводителей, обусловили деформацию сложившейся структуры производства, сокращение спроса на многие виды сельскохозяйственной продукции, резкий рост диспаритета цен на продукцию аграрного сектора и ресурсы, необходимые для ее производства.

В Белгородской области уровень объемов производства 1990 г. продукции сельского хозяйства в стоимостном выражении в сопоставимых ценах был достигнут лишь в 2007 г., в Липецкой, Тамбовской и Воронежской областях – в 2008 г., в Курской области – в 2012 г. Наименьший рост объемов

сельскохозяйственного производства в 1990-2015 г. отмечается по Воронежской области – 144,3%, тогда как по Белгородской и Тамбовской области он составил 275,2% и 202,9% соответственно (рисунок 10, приложение А).

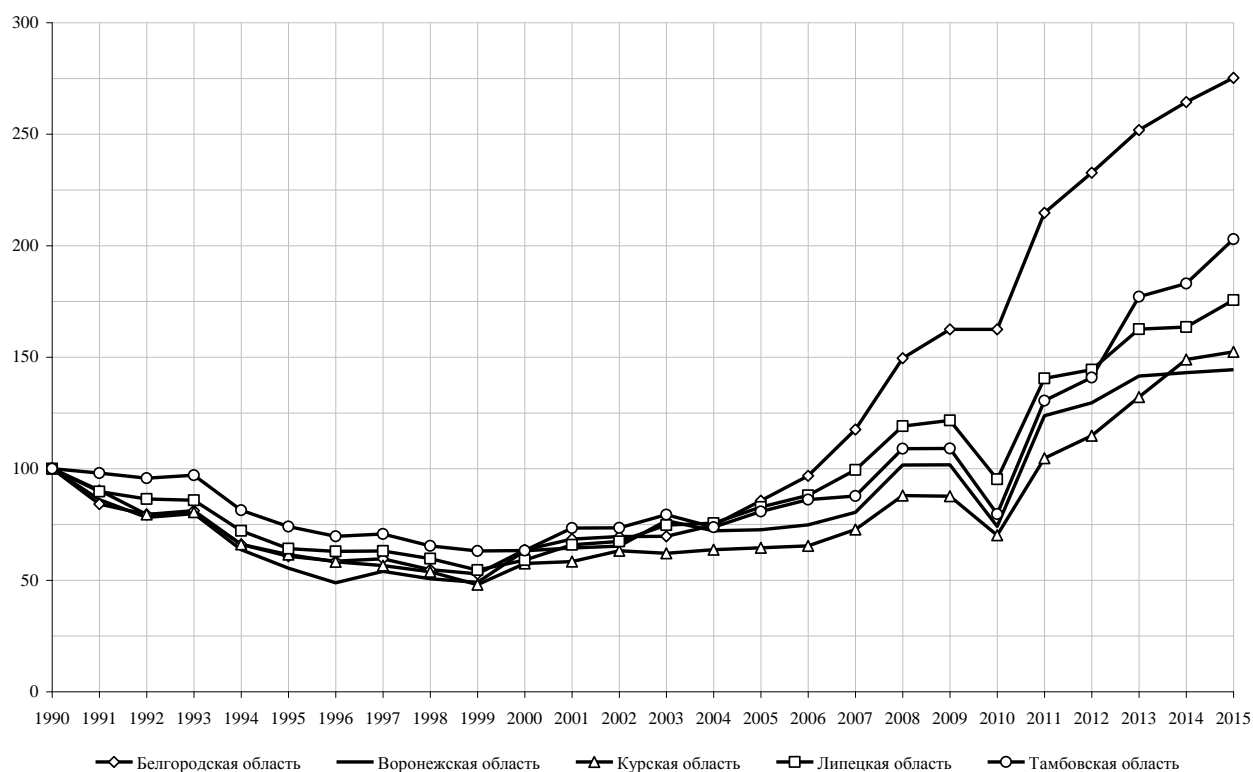


Рисунок 10 – Динамика изменения объемов производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (1990 г. = 100%) [168]

Изменение структуры аграрного сектора объективно обусловило снижение доли сельскохозяйственных организаций в структуре произведенной продукции. Так в Воронежской области их удельный вес снизился с 68,5% в 1991 г. до 50,6% в 2015 г. Минимальный уровень их доли в исследуемом периоде отмечается в 2010 г. (39,3%). Доля крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей монотонно росла (исключение составили 2009-2010 гг.) и к 2015 г. достигла уровня 10,7%. Изменение доли хозяйств населения в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции происходило в соответствии с изменениями макроэкономических условий: чем сложнее складывалась экономическая ситуация, тем активнее начинали функционировать хозяйства населения. Но снижение доли хозяйств населения Воронежской области в 2014-2015 гг. связано, в первую очередь, с

опережающим ростом производства в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах (рисунок 11).

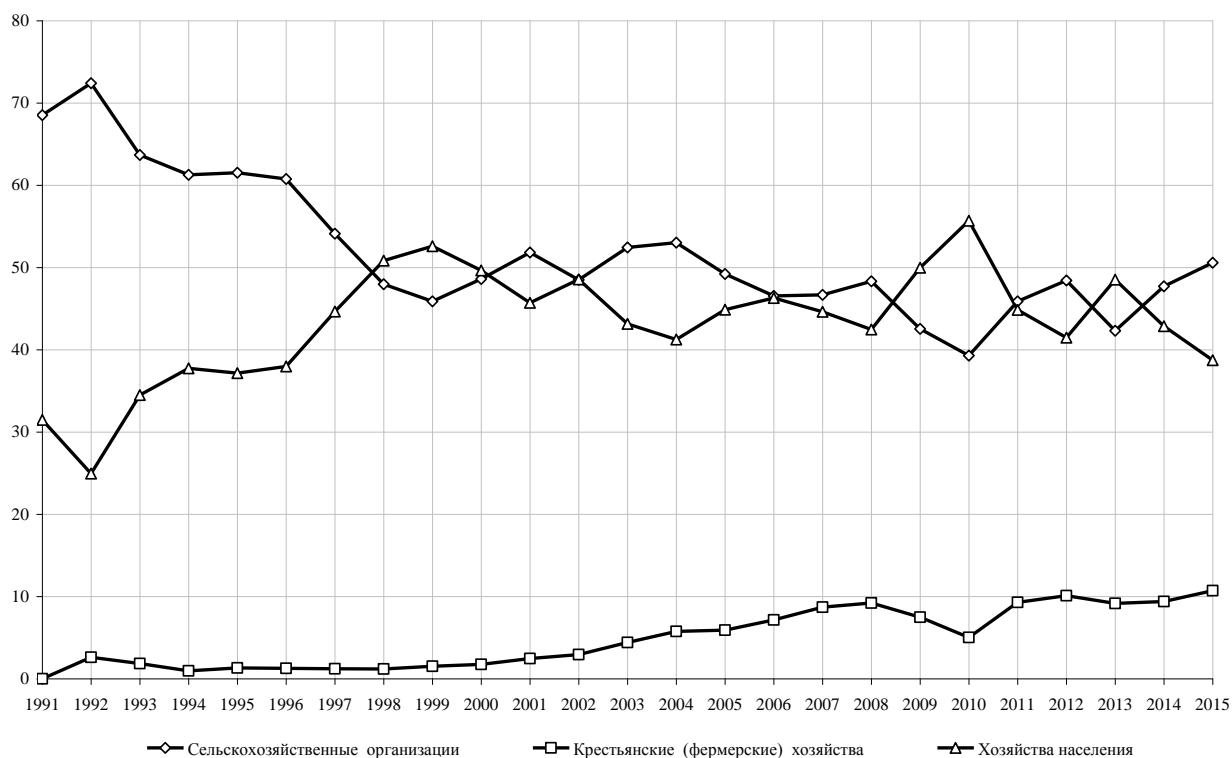


Рисунок 11 – Динамика изменения структуры производства продукции сельского хозяйства в Воронежской области по категориям хозяйства, % [168]

Очевидно, что в условиях рыночной экономики структура производственных систем сельскохозяйственных товаропроизводителей формируется под воздействием спроса на продукцию и возможностью хозяйствующих субъектов успешно конкурировать на отдельных продуктовых рынках.

В таблице 9 приведена информация, отражающая долю хозяйств различных категорий в объемах производства основных видов сельскохозяйственной продукции в Воронежской области. Если в производстве зерновых, сахарной свеклы и подсолнечника хозяйства населения не могут конкурировать не только с сельскохозяйственными организациями, но и с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, то в производстве картофеля и овощей их доминирующее положение остается неоспоримым. Еще в конце нулевых годов хозяйствами населения Воронежской области производилось более половины мяса и молока, но принятие целевых программ развития животноводческих отраслей и рост объемов государственной поддержки крупных инвести-

ционных проектов объективно обусловил рост производства на животноводческих комплексах и крупных фермах.

Таблица 9 – Доля хозяйств различных категорий в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции в Воронежской области, %

Виды продукции	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Сельскохозяйственные организации					
Зерновые и зернобобовые	95,4	93,8	88,2	81,6	75,5
Сахарная свекла	95,9	92,8	87,8	82,8	84,0
Подсолнечник	93,1	92,2	83,1	73,9	72,8
Картофель	3,6	0,5	0,6	3,8	3,2
Овощи	23,8	11,8	8,9	7,6	5,9
Мясо (в убойном весе)	64,2	39,2	38,5	40,6	64,2
Молоко	71,4	59,4	54,5	45,4	53,3
Яйцо, млн шт.	61,5	42,9	53,9	52,5	59,9
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Зерновые и зернобобовые	2,4	3,3	10,1	17,4	23,0
Сахарная свекла	2,0	3,4	8,8	13,5	13,6
Подсолнечник	4,7	6,4	16,2	25,9	26,9
Картофель	0,3	0,2	0,4	2,7	4,1
Овощи	0,4	0,7	2,2	6,2	7,6
Мясо (в убойном весе)	0,4	0,7	0,9	1,6	1,2
Молоко	0,3	0,5	1,4	3,5	3,8
Яйцо, млн шт.	0,1	0,3	0,3	0,3	0,4
Хозяйства населения					
Зерновые и зернобобовые	2,3	2,9	1,7	1,1	1,4
Сахарная свекла	2,1	3,7	3,5	3,7	2,4
Подсолнечник	2,2	1,3	0,6	0,2	0,4
Картофель	96,1	99,4	99,0	93,5	92,7
Овощи	75,7	87,5	88,9	86,2	86,5
Мясо (в убойном весе)	35,4	60,0	60,6	57,8	34,6
Молоко	28,3	40,1	44,1	51,1	42,9
Яйцо, млн шт.	38,4	37,9	45,8	47,3	39,6

Источник: рассчитано по данным [36]

Кроме того, существенное падение производства мяса в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения обусловлено резким сокращением поголовья свиней в хозяйствах данных категорий в рамках профилактики распространения африканской чумы свиней.

Следует также отметить существенные изменения в структуре производимого в регионе мяса (рисунок 12).

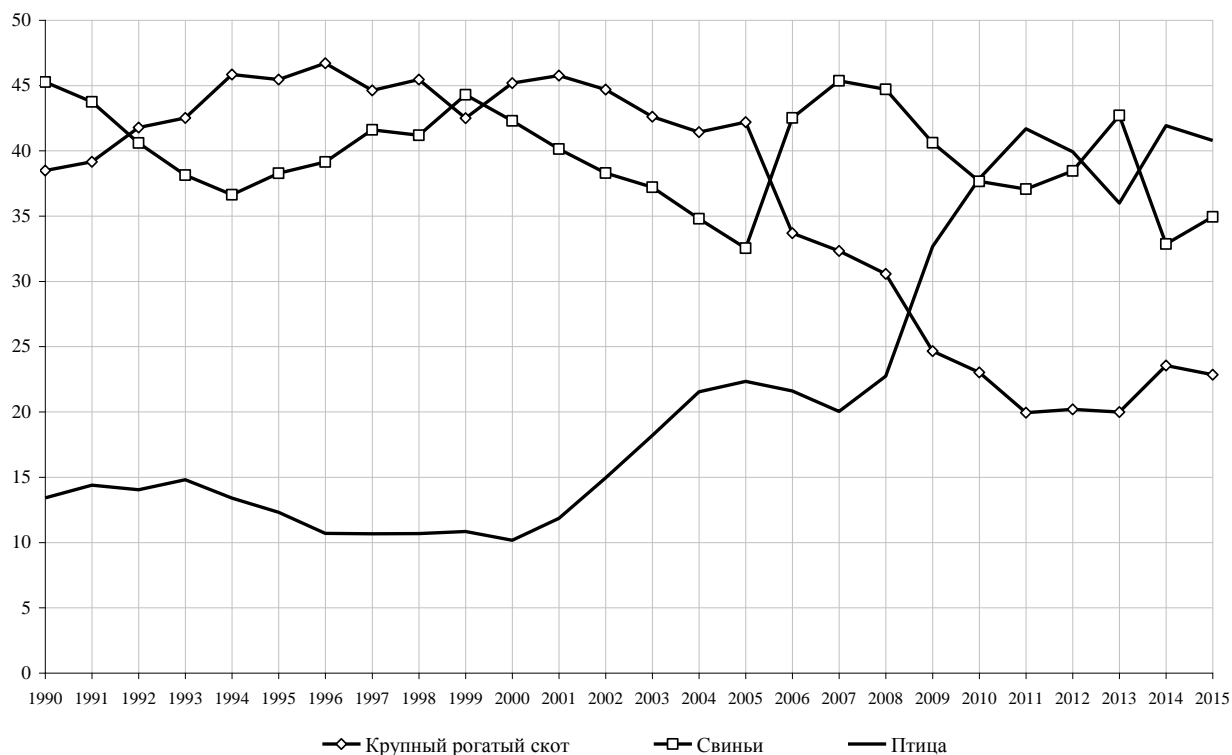


Рисунок 12 – Структура мяса в убойном весе, произведенного в Воронежской области хозяйствами всех категорий, %

Если в 1991-1995 гг. доля мяса крупного рогатого скота в общем объеме произведенного мяса скота и птицы на убой в убойном весе составляла 42,4%, то в 2011-2015 гг. она сократилась до 21,3%, несмотря на реализацию в регионе целевой программы по развитию мясного скотоводства. При этом доля птицы выросла с 13,9% в 1991-1995 гг. до 39,9% в 2011-2015 гг., тогда как доля мяса свиней менялась незначительно (таблица 10).

Таблица 10 – Объем и структура мяса в убойном весе произведенного хозяйствами всех категорий Воронежской области

Виды продукции	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Произведено в хозяйствах всех категорий, тыс. т					
Всего	190,8	114,3	115,2	143,7	225,6
в т.ч. мяса КРС	81,0	51,4	49,9	40,4	48,0
мяса свиней	76,3	47,5	42,1	59,9	84,3
мяса птицы	26,6	12,1	20,6	40,5	90,0
Доля в общем объеме произведенного мяса, %					
Мясо КРС	42,4	45,0	43,3	28,1	21,3
Мясо свиней	40,0	41,6	36,5	41,7	37,4
Мясо птицы	13,9	10,6	17,9	28,2	39,9

Источник: рассчитано по данным [36]

В 2011-2015 гг. доля сельскохозяйственных организаций в производстве мяса птицы и мяса свиней выросла до 84,0% и 61,3% соответственно, но в общем объеме производства мяса сельскохозяйственные организации занимали в 2011-2015 гг. немногим более 64%. (таблица 11).

Таблица 11 – Объем и структура мяса в убойном весе произведенного хозяйствами всех категорий Воронежской области

Виды продукции	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Сельскохозяйственные организации					
Всего	70,8	39,2	38,5	40,6	64,2
Мясо КРС	89,0	58,0	47,0	36,6	36,4
Мясо свиней	55,4	22,9	25,1	25,2	61,3
Мясо птицы	65,1	28,7	49,3	70,1	84,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Всего	0,49	0,73	0,89	1,61	1,21
Мясо КРС	0,47	0,43	0,80	2,08	2,75
Мясо свиней	0,47	1,26	1,38	2,20	1,09
Мясо птицы				0,05	0,18
Хозяйства населения					
Всего	42,7	60,0	60,6	57,8	34,6
Мясо КРС	25,9	41,5	52,2	61,3	60,8
Мясо свиней	57,7	75,8	73,5	72,6	37,6
Мясо птицы	45,7	71,3	50,7	29,8	15,9

Источник: рассчитано по данным [36]

Фермеры не смогли выдержать конкуренцию с крупными субъектами агробизнеса и хозяйствами населения в производстве мяса и играют на этом рынке второстепенную роль. Следует отметить, что последние 15 лет основными производителями мяса крупного рогатого скота в Воронежской области являются хозяйства населения. Если в 2015 г. сельскохозяйственными организациями региона было произведено 20,9 тыс. т мяса крупного рогатого скота (в убойном весе), то хозяйствами населения - 30,3 тыс. т. На рынке свинины доминирование крупных производителей было обеспечено лишь в последние годы и только за счет использования административных рычагов, направленных на ликвидацию поголовья свиней на личных подворьях и мелких фермах в рамках борьбы с распространением АЧС, тогда как спрос на «домашнюю» свинину остается достаточно устойчивым.

Сельскохозяйственные организации Воронежской области являются основными поставщиками на региональный рынок таких видов продукции как зерно, сахарная свекла, мясо, молоко и яйцо (таблица 12).

Таблица 12 – Объемы и структура реализации основных видов сельскохозяйственной продукции в Воронежской области в 2015 г.

Виды продукции	Реализовано всего, тыс. т	в том числе:					
		сельскохозяйственные организации		крестьянские (фермерские) хозяйства		хозяйства населения	
		тыс. т	доля, %	тыс. т	доля, %	тыс. т	доля, %
Зерно	3 512,7	2 553,4	72,7	956,8	27,2	2,5	0,1
Сахарная свекла	3 959,9	3 341,2	84,4	505,6	12,8	113,1	2,9
Подсолнечник	829,9	607,9	73,2	220,4	26,6	1,6	0,2
Картофель	289,0	19,7	6,8	32,4	11,2	236,9	82,0
Овощи	82,5	21,3	25,8	31,4	38,1	29,8	36,1
Мясо (в живом весе)	293,9	255,8	87,0	3,6	1,2	34,5	11,7
Молоко	560,8	457,6	81,6	22,6	4,0	80,6	14,4
Яйца, млн шт.	479,4	469,4	97,9	1,2	0,3	8,8	1,8

Источник: рассчитано по данным [36]

Доля хозяйств различных категорий в структуре реализованной продукции определяется, главным образом, их товарной ориентацией, характеризующейся уровнем товарности отдельных видов, производимой продукции (таблица 13).

Таблица 13 – Уровень товарности основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств Воронежской области в 2015 г.

Продукция	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства
Зерновые	70,6	73,8	3,8	64,4
Сахарная свекла	91,8	92,2	100,0	87,1
Семена подсолнечника	72,7	74,3	48,0	68,9
Картофель	16,0	37,5	13,9	61,8
Овощи	15,0	84,0	6,5	84,5
Скот и птица (в живом весе)				
в т.ч.: крупный рогатый скот	71,4	118,5	42,4	108,1
свиньи	95,6	105,3	44,4	84,3
птица	84,0	98,2	9,1	76,3
Молоко	67,2	94,0	30,7	60,9
Яйца	54,8	84,7	2,8	11,7

Источник: [26]

Данные, приведенные в таблице 13, характеризуют ярко выраженную потребительскую направленность хозяйств населения Воронежской области, которые в 2015 г. реализовали всего 2,8% произведенных яиц, 6,5% - овощей, 13,9% - картофеля, 9,1% - мяса птицы, 30,7% - молока. Уровень товарности хозяйств населения по мясу КРС и свиней в 2015 г. составил 42,4% и 44,4% соответственно.

Хозяйства населения обладают достаточно высоким потенциалом роста объемов производства и реализации таких видов продукции как картофель, овощи, мясо и молоко, но возможности его реализации довольно жестко ограничиваются относительно низким спросом на локальных рынках. Основным инструментом расширения границ локальных рынков является развитие сбытовой и заготовительной кооперации, обеспечивающей за счет консолидации интересов мелких товаропроизводителей более широкие возможности выхода на новые рынки и формирование конкурентных преимуществ при организации сбытовой деятельности на уже освоенных рынках.

Следует отметить, что под термином «локальный рынок» мы понимаем не только рынки отдельных территориальных образований, но и как некое рыночное пространство, в границах которого происходит обеспечение экономической и физической доступности покупателей к требуемым товарам необходимого качества в нужных объемах, а для продавцов имеются условия реализации произведенной продукции, позволяющие получить средства, необходимые для своего воспроизводства.

Вместе с тем, при исследовании рынков сельскохозяйственной продукции традиционно рассматривается уровень региональных рынков, поскольку на уровне региона существуют возможности реализации региональных целевых программ, позволяющих стимулировать производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции, использовать протекционистские меры по защите региональных рынков и оказывать поддержку по проникновению местных производителей на рынки других регионов и стран.

Воронежская область относится к числу регионов с развитым сельским хозяйством, в которых объемы производства основных видов сельскохозяйственной продукции превышают объемы их потребления. В таблице 14 приведены объемы сальдо вывоза-ввоза основных видов продовольственных ресурсов в Воронежской области.

Таблица 14 – Разница между объемами вывоза и ввоза основных видов продовольственных ресурсов в Воронежской области, тыс. т

Ресурсы	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Картофель	145,9	93,1	237,9	369,9	389,3	376,5
Овощи	-30,5	-8,0	11,3	10,5	13,2	-3,3
Фрукты и ягоды	-82,1	-83,3	-64,5	-47,2	-51,4	-52,1
Молоко и молокопродукты	6,7	15,2	25,9	36,3	67,2	94,2
Мясо и мясопродукты	15,9	21,8	24,5	35,5	8,7	20,7
Яйца, млн шт.	-109,0	-93,8	-93,8	-30,5	36,0	3,5

Источник [105]

Положительное сальдо межрегионального обмена (с учетом экспорта и импорта) Воронежская область имела в 2015 г. по картофелю, молоку, мясу и яйцам. Наблюдается устойчивая зависимость региона от внешних поставок по фруктам и ягодам.

По таким видам сельскохозяйственной продукции как зерно, сахарная свекла и подсолнечник Воронежская область не только полностью обеспечивает свои потребности, но и является их поставщиков в другие регионы.

В качестве одного из критериев, отражающего уровень развития аграрного производства и обеспеченности территории отдельными видами сельскохозяйственной продукции, можно использовать показатель, характеризующий объем производства на душу населения.

Так в 2015 г. хозяйствами всех категорий Воронежской области на душу населения было произведено более 1,8 т зерна, что позволило удовлетворить внутренние потребности (личное и производственное потребление) в зерне, но и выйти на рынки других регионов и стран. Объем произведенной сахарной свеклы даже при выходе сахара 13% позволяет получить на душу населения Воронежской области более 230 кг сахара, тогда как рациональная

норма его потребления составляет всего 24 кг (фактическое потребление сахара населением Воронежской области в 2015 г. составило 50 кг на душу населения) (таблица 15).

Таблица 15 – Производство основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения в 2015 г., кг

Продукция	РФ	ЦФО	Области ЦЧР				
			Белгородская	Воронежская	Курская	Липецкая	Тамбовская
Зерновые	716	641	2 020	1 824	3 206	2 062	3 262
Сахарная свекла	267	557	1 767	2 108	3 014	3 516	3 964
Подсолнечник	67	77	218	452	251	324	746
Картофель	230	283	379	776	832	688	726
Овощи	110	80	146	221	128	154	121
Молоко	210	139	343	346	277	220	209
Мясо в убойном весе	65	86	817	99	299	209	232
Яйцо, шт.	291	227	954	378	139	453	151

Рассчитано по данным Росстата [36]

Производство подсолнечника из сырья собственного производства позволяет переработчикам Воронежской области получить около 180 кг подсолнечного масла на душу населения, что более чем в 16 раз превышает рациональную норму его потребления и фактическое потребление в регионе в 2015 г.

Картофеля в 2015 г. хозяйствами всех категорий Воронежской области было произведено на душу населения 776 кг, при рациональной норме потребления 95-100 кг.

Даже молока в Воронежской области в 2015 г. было произведено на душу населения больше рекомендованной нормы потребления на душу населения (340 кг), но фактическое потребление в регионе составило всего 270 кг, что связано, в первую очередь, с ограниченным платежеспособным спросом со стороны населения.

При рациональной норме потребления мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) в 70-75 кг в год и фактическом потреблении в Воронежской

области в 2015 г. 78 кг сельскохозяйственными производителями региона было произведено мяса в убойном весе 99 кг на душу населения.

Вместе с тем необходимо отметить, что по производству зерна и мяса на душу населения Воронежская область занимает последнее место среди областей Центрального Черноземья, лидируя при этом по таким видам сельскохозяйственной продукции как молоко, картофель и овощи.

Традиционно для оценки емкости рынка отдельных продовольственных товаров используется два подхода: потенциальная емкость рынка определяется на основе данных о численности населения и рекомендованных норм потребления отдельных видов продуктов питания, а фактическая – через фактические объемы реализации продукции.

В качестве дополнительных показателей, косвенно отражающих насыщенность продовольственного рынка, можно использовать объем потребления отдельных продуктов питания населением региона. Поскольку он включает объемы как приобретенных продовольственных товаров, так и потребленных через другие каналы (собственное производство, социальное питание и социальная помощь, питание в учреждениях образования и здравоохранения и т.п.), то с его помощью можно оценить потенциальный рост емкости рынка и тенденции изменения спроса на продукцию, направляемую на личное потребление.

В приложениях Ж и З и таблице 16 приведена информация, отражающая потребление основных видов продовольственных ресурсов в Российской Федерации, Центральном Федеральном округе и областях Центрально-Черноземного района.

В Воронежской области отмечается самый высокий уровень потребления овощей, молока и яиц среди регионов ЦЧР. Можно предположить, что в условиях ограничения роста доходов населения именно на рынках этих продуктов будет наблюдаться наиболее высокий уровень конкурентной борьбы. Рост объемов производства данных видов продукции потребует продвижения продукции на рынки других регионов.

Таблица 16 – Потребление основных видов продовольственных ресурсов на душу населения в 2015 г., кг

Продукция	РФ	ЦФО	Области ЦЧР				
			Белгородская	Воронежская	Курская	Липецкая	Тамбовская
Хлеб и хлебобродуцкты	118,0	120,0	139,0	137,0	146,0	144,0	154,0
Сахар	39,0	43,0	47,0	50,0	50,0	55,0	56,0
Масло растительное	13,6	14,6	13,8	15,0	12,8	12,4	15,5
Картофель	112,0	107,0	124,0	127,0	132,0	120,0	130,0
Овощи	111,0	102,0	111,0	130,0	109,0	109,0	104,0
Молоко и молокопродукты	239,0	221,0	260,0	270,0	200,0	230,0	176,0
Мясо и мясодукты	73,0	81,0	95,0	90,0	81,0	76,0	74,0
Яйцо, шт	269,0	262,0	310,0	338,0	230,0	287,0	194,0

Рассчитано по данным Росстата [105]

Следует отметить, что региональный рынок овощной продукции представлен, в первую очередь, томатами, огурцами, морковью, свеклой столовой и луком репчатым. На рынке овощей Воронежской области местные производители не могут пока полностью удовлетворить потребность населения в овощах закрытого грунта, ранних овощах и зелени. Но развитие овощеводства, тем более овощеводства закрытого грунта, требует значительного объема инвестиций, что в условиях дороговизны кредитных ресурсов и неизвестных сроков санкций против России и ответных контрсанкций, обуславливает критически высокий уровень рисков инвестиций в данную отрасль и существенно ограничивает ее инвестиционную привлекательность.

На рынке картофеля преобладает продукция, произведенная местными сельскохозяйственными товаропроизводителями. По разным оценкам ее доля в общем объеме продаж достигает 88-93%. Остальная часть приходится на «молодой» и ранний картофель, ввозимый из-за рубежа и южных регионов. В последние годы сложилась устойчивая тенденция сокращения потребления картофеля собственного производства в пользу картофеля, приобретаемого у его производителей или в рознице.

Ежегодно, в силу неразвитости инфраструктуры хранения и отсутствия специализированных объектов транспортно-логистической инфраструктуры, от недополучения доходов страдают производители картофеля и овощей, вынужденные продавать основную массу произведенной продукции в период ее массовой уборки. Поскольку более 93% товарного картофеля и почти 75% овощей в Воронежской области производятся малыми формами хозяйствования, то необходимо формирование сети относительно некрупных оптово-распределительных центров максимально приближенных к производителям данного вида продукции.

Потребление сахара и растительного масла населением Воронежской области существенно превышает рациональные нормы питания (в 2,0 и 1,4 раза соответственно), что свидетельствует о насыщении регионального рынка этих видов продовольственных товаров. Увеличение объемов производства сахарной свеклы и подсолнечника будет экономически целесообразно лишь в случае обеспечения возможности гарантированного выхода на рынки других регионов и стран.

Продолжающийся в настоящее время рост объемов производства подсолнечника обусловлен тем, что рынок подсолнечного масла является самым динамично растущим сегментом мирового рынка растительных масел. С 2007/08 маркетингового года до 2015/2016 мировой экспорт подсолнечного масла увеличился с 3,5 млн т до прогнозируемых 8,9 млн т. При этом доминирующую роль в формировании экспортных объемов играют всего два экспортера (Россия и Украина), на долю которых приходится около 80% мирового экспорта. Устойчивый спрос на подсолнечник и продукты его переработки и их высокий экспортный потенциал объективно обуславливают рост конкурентной борьбы между переработчиками подсолнечника, крупными трейдерами и мелкими посредническими структурами, что практически снимет с сельскохозяйственных производителей проблемы реализации подсолнечника, ориентируя их лишь на определение оптимальных сроков реализации продукции исходя из сезонных колебаний цен на нее.

Принципиально иная ситуация складывается на рынке сахарной свеклы. Сложившаяся еще в условиях централизованной экономики сеть сахарных заводов формировалась исходя из принципов общественной необходимости, а их сырьевые зоны формировались государством на принципах минимизации общественных издержек на транспортировку сахарной свеклы. Приватизация этих заводов с последующей их консолидацией в руках крупных компаний обусловила монополизацию данного рынка. Так, например, из девяти сахарных заводов, расположенных на территории Воронежской области, восемь заводов контролируется группой компаний «Продимекс», что позволяет ей жестко диктовать условия производителям сахарной свеклы в условиях ограниченности ее транспортировки. Высокий уровень монополизации рынка сахарной свеклы обусловил отказ значительной части сельскохозяйственных товаропроизводителей от возделывания этой сельскохозяйственной культуры. Сокращение нормативных сроков переработки сахарной свеклы и устойчивый рост ее урожайности в уже возделывающих ее хозяйствующих субъектов существенно ограничивают возможности появления на региональном рынке сахарной свеклы новых ее производителей.

Своей спецификой обладает и рынок зерна. По разным оценкам на продовольственные цели используется только 40% произведенного зерна (производство муки, макаронных изделий, выпечка хлеба и т.п.), а около 60% - идет на семена и на корм скоту (как правило, в виде комбикормов, измельченного, а в некоторых случаях и не переработанного зерна). И если спрос на продовольственное зерно можно считать низко эластичным, то рост спроса на фуражное зерно прямо пропорционален росту объемов производства мяса свиней и птицы.

Высокая колеблемость цен на зерно негативно сказывается на общей ценовой ситуации на зерновом рынке, которая, по мнению А.И. Алтухова [6], усугубляется диспаритетом цен на зерно и ресурсы, необходимые для его производства, сохраняющимися диспропорциями между предложением зерна и спросом на него, отсутствием эффективных и устойчиво функционирую-

щих современных форм организации сбыта зерна, неудовлетворительным развитием торговой, транспортной и логистической инфраструктуры зернового рынка. Отсутствие системной организации товародвижения зерна порождает несогласованность действий субъектов зернового рынка, сохранение многозвенности сбытовой деятельности, наличие несоизмеримо большого числа посредников, оказывающих услуги в сфере торговли зерном, отмечается низкий уровень информированности участников рынка зерна, отсутствует «прозрачность» товародвижения зерна и продуктов его переработки, что создает предпосылки увода значительной доли зерна в зону «теневой экономики». Еще одним фактором эффективного развития рынка зерна и системы его сбыта, как считает А.И. Алтухов, является отсутствие адекватной инфраструктуры хранения зерна. По его данным по своему техническому состоянию только пятая часть российских элеваторов соответствует международным стандартам, тогда как остальные требуют коренной модернизации. При этом более 25% элеваторных мощностей хранения зерна контролируется всего десятью компаниями, что приводит к их неэффективному использованию, обуславливающему рост себестоимости хранения, подработки и сушки зерна, и вынуждает сельскохозяйственных товаропроизводителей либо реализовывать зерно в момент его уборки по минимальным ценам, либо хранить его в приспособленных условиях с риском потери его качества и потребительских свойств.

Рынок зерна, как отмечает А.И. Дорошук [34] стал первым в России, на котором государство стало использовать механизм закупочных и товарных интервенций. В первые годы проведения зерновых интервенций они, по мнению А.И. Дорошук, были довольно эффективным инструментом регулирования рынка зерна и поддержки его производителей, так как установленные государством закупочные цены существенно превышали уровень рыночных цен, что позволяло поддерживать уровень доходов производителей зерновых. Но позже регулирующая роль зерновых интервенций практически сошла на нет, поскольку уровень цен в рамках закупочных интервенций начал устанавли-

ваться исходя из идеологии масштабной экономии бюджетных средств, на довольно длительный период были заморожены тарифы на хранение, что, по сути, свело смысл интервенционной политики к минимизации рисков убыточного хранения зерна.

Российский рынок молока характеризуется устойчивым сокращением доли молока, потребляемого в переработанном виде. Это приводит к росту конкуренции между переработчиками молока, в которой побеждают либо крупные перерабатывающие предприятия, либо небольшие производители, обеспечивающие выпуск молочной продукции с уникальными потребительскими свойствами, поскольку обеспечить конкурентные преимущества при производстве массовых видов продукции (пастеризованное молоко, сметана, творог, кефир и т.п.) они не в состоянии. Выдавливание с рынка мелких переработчиков молока обострило конкуренцию между крупными перерабатывающими предприятиями и заставило их вести агрессивную закупочную политику для обеспечения загрузки своих производственных мощностей. Но, несмотря на кажущийся дефицит молока, его переработчики не обеспечили адекватного роста закупочных цен на молоко. На наш взгляд, речь следует вести не о рыночном дефиците молока (область производит молока больше чем потребляет), а о дефиците молока, необходимого для загрузки производственных мощностей заводов-переработчиков. Высокий уровень монополизации регионального рынка молока, связанный с присутствием на нем нескольких крупных игроков, объективно обусловил попытки производителей молока организовать собственную переработку. Так, ООО «ЭкоНиваАгро», производящее более 25% молока Воронежской области завершает строительство собственного молокоперерабатывающего завода мощностью 30 т молока в сутки.

Такая политика независимых производителей молока вынуждает молокоперерабатывающие заводы развивать собственную сырьевую базу, вкладывая значительные средства в строительство молочных комплексов и крупных молочно-товарных ферм, что существенно ограничивает конкурентные

возможности мелких производителей молока. В сложившихся условиях самым доступным способом развития молочного скотоводства в малых формах хозяйствования является развитие заготовительной и потребительской кооперации производителей молока, с дальнейшей его переработкой и продвижением полученной продукции на рынки через собственные торговые точки.

Ситуация на рынке мяса определяется закупочной политикой крупных мясокомбинатов. Переориентация переработчиков на крупных производителей мяса и его импортеров, позволяющая обеспечить ритмичность поставок сырья заданного качества, резко сузила сбытовые возможности малых форм хозяйствования, развивающих отрасли мясного животноводства. По этой же причине не работают с мелкими производителями мяса и торговые сети, что привело к минимизации доступных каналов сбыта произведенного мяса, что существенно ограничивает производственные возможности крестьянских (фермерских) хозяйств и товарноориентированных хозяйств населения.

Выход на полное самообеспечение Российской Федерации по мясу птицы и свинине и достижение рекомендуемых норм потребления мяса населением страны требует поиска новых рынков за ее пределами во избежание перепроизводства мяса свиней и птицы и падения уровня доходов их производителей. Также следует учитывать, что с ростом уровня доходов доля мяса птицы в структуре потребления мяса будет сокращаться в пользу мяса крупного рогатого скота, что порождает возникновение рисков перепроизводства для хозяйствующих субъектов отрасли мясного птицеводства.

Очевидно, что эффективность сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы определяется, в первую очередь, рациональным сочетанием каналов сбыта. В случаях, когда произведенная продукция не может быть передана конечному потребителю без дополнительной подработки или переработки, то круг возможных каналов реализации существенно сокращается.

Представители крупного агробизнеса, имеющие устойчивое финансовое положение, развитую рыночную, логистическую и транспортную инфра-

структуру, возможность формирования крупных партий приобретаемых и реализуемых товаров, имеют существенные конкурентные преимущества по сравнению с другими формами ведения аграрного производства. Если сбытовая политика хозяйствующих субъектов, входящих в состав интегрированных формирований, определяется предприятием-интегратором, гарантирующим приобретение всей произведенной продукции, то остальные товаропроизводители вынуждены прилагать значительные усилия и средства для обеспечения лучших условий реализации продукции в зависимости от особенностей того или иного продуктового рынка.

Ряд исследователей в качестве одного из перспективных направлений рынка сельскохозяйственной продукции и повышения эффективности сбытовой деятельности выделяют развитие биржевой торговли. Биржевая торговля представляет собой один из способов организации обмена, реализованного в рамках функционирования специализированных торговых площадок, предоставляющих услуги посредников при заключении различного рода торговых сделок. Торговля на биржах проходит лотами или контрактами, размер которых может регулироваться как государством, так самими биржами. Участником биржевых торгов может быть любой рыночный агент, но с обязательным посредничеством биржевых посредников.

Наиболее часто торгующимися на мировых биржах видам сельскохозяйственных товаров являются: зерновые культуры, живой скот, в том числе племенной, мясо, соевое масло, соевый шрот, соя, бобы, льняные и хлопковые семена, сахар, кофе, какао, картофель, апельсиновый сахар и арахис.

На территории России, на данном этапе развития биржевой торговли, созданы две крупнооптовые товарно-сырьевые биржи, занимающиеся реализацией сельскохозяйственных товаров: Национальная товарная биржа (НТБ) и Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа (СПбМТСБ), но пока они выступали торговыми посредниками лишь при проведении закупочных и торговых государственных интервенций при незначительном объеме сделок.

Еще одним из перспективных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции, по мнению некоторых исследователей [29, 135, 144, 147], являются сельскохозяйственные ярмарки, но оценка объемов реализуемой на ярмарках продукции, показывает, что ее доля в общем объеме товарной продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей крайне мала, поскольку население интересуется только продукцией в переработанном виде, кроме картофеля, овощей и мяса.

Каждый сельскохозяйственный товаропроизводитель формирует свою сбытовую политику исходя из объемов реализуемой продукции, ее ассортимента, конкурентоспособности, уровня развития инфраструктуры хранения, уровня интеграции в рыночное пространство, качества конкурентной среды, наличия долгосрочных связей с контрагентами, имеющих надежную репутацию и т.п. Основной целью организации сбытовой деятельности является оценка эффективности реализации продукции по альтернативным каналам сбыта, обоснование их оптимального сочетания, обеспечение наилучших условий реализации продукции по срокам, объемам, формам и срокам оплаты, минимизация издержек обращения и др.

К факторам, ограничивающим эффективность сбытовой деятельности средних и мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей сферы, относятся: высокий уровень кредиторской задолженности, вынуждающий реализовывать значительную часть продукции сразу после ее производства; отсутствие системы сбытовой и заготовительной кооперации, несоответствие инфраструктуры хранения потребностям производства; высокий уровень монополизации отдельных локальных рынков сельскохозяйственной продукции; отсутствие в регионе крупных и малых оптово-распределительных центров; низкое качество информационного обслуживания и др.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СНАБЖЕЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

3.1. Приоритетные направления информатизации снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей

В настоящее время в современной экономической литературе отражается широкое разнообразие подходов к трактовке понятия «информатизация». Некоторые авторы [137, 167, 172] предлагают рассматривать информатизацию как некий процесс применения информационно-коммуникационных технологий во всех сферах жизни общества, другие [159] определяют ее как совокупность системно-деятельностных процессов использования информации как ресурса управления в рамках формирования информационного общества и развития научно-технического прогресса, третьи идентифицируют информатизацию с определенными научно-техническими и социально-экономическими процессами, направленными на формирование информационной среды, обеспечивающей реализацию потребностей в информации государственных органов власти, общественных организаций, хозяйствующих субъектов и граждан на основе использования информационно-телекоммуникационных технологий и обеспечения доступа к информационным ресурсам, четвертые [131] рассматривают информатизацию как совокупность процессов развития средств и методов сбора, хранения, распространения, поиска и обработки информации, наращивания развития знаний и способностей индивидов к восприятию информации, повышения интеллектуального потенциала отдельных членов общества и общества в целом.

В контексте данного исследования информатизация рассматривается как организационный процесс создания оптимальных условий удовлетворения информационных потребностей пользователей на основе формирования необходимых информационных ресурсов и обеспечения доступа к ним.

Применительно к хозяйствующим субъектам информатизацию наиболее часто рассматривают в контексте либо информатизации производственных и технологических процессов, либо информатизации системы управле-

ния хозяйствующего субъекта. При этом информатизация производственных и технологических процессов связана с формированием системы специальных средств и методов, позволяющих осуществлять мониторинг данных процессов, контроль за их протеканием и управлением ими, как правило, на основе создания специализированных автоматизированных рабочих мест (АРМ), ориентированных на реализацию конкретных технологических задач, а информатизация системы управления – с внедрением информационных систем и технологий, обеспечивающих комплексную или позадачную реализацию функций управления.

По мнению В.И. Меденникова [80], в настоящее время в большинстве хозяйствующих субъектов агропродовольственного комплекса продолжает доминировать «позадачный» метод проектирования, разработки и практического использования информационных систем. При таком подходе пользователь приобретает отдельные информационные системы и программные комплексы, разработанные различными производителями, функционально не связанные между собой, что существенно ограничивает возможности реализации стратегии комплексной информатизации и, зачастую, дискредитирует саму идею информатизации аграрного производства. В.И. Меденников справедливо полагает, что при наличии очень большого числа однотипных хозяйствующих субъектов Министерство сельского хозяйства должно быть заинтересовано в разработке типовых информационных систем, востребованных сельскохозяйственными товаропроизводителями различных категорий.

Такой подход позволит сконцентрировать ресурсы и усилия лучших специалистов в области информатизации сельского хозяйства и создать конкурентоспособные программные продукты, которые будут доступны их потребителям и легко адаптированы под их специфику. Однотипность прикладного программного обеспечения позволит хозяйствующим субъектам легко интегрироваться в единое информационное пространство, обеспечить простоту интеграции информации в тематические базы данных, организовать эффективный обмен данными и др.

Одной из стратегических целей информатизации является формирование системы информационного обеспечения процессов управления адекватной информационным потребностям субъекта управления.

Важнейшим элементом системы информационного обеспечения является информационная инфраструктура. Информационная инфраструктура, как правило, рассматривается как совокупность технических средств и каналов связи, обеспечивающих реализацию информационных процедур (сбора, передачи, обработки, хранения, поиска информации и формирования форм документов). Некоторые исследователи к компонентам информационной инфраструктуры предлагают относить базы данных и базы знаний, но на наш взгляд эти элементы относятся к подсистемам более высокого уровня. Проблема развития информационной инфраструктуры сельскохозяйственных товаропроизводителей связаны в настоящее время с низким качеством аппаратных и программных средств реализации информационных технологий, ограниченным доступом к сетевым ресурсам, сложностью интеграции в единое информационное пространство и т.п.

И если на уровне крупных интегрированных агропромышленных формирований проблемы развития информационной инфраструктуры начали успешно решаться за счет роста финансирования процессов комплексной информатизации, то финансово неустойчивые сельскохозяйственные организации, испытывающие дефицит финансовых ресурсов и имеющие ограниченные инвестиционные возможности могут лишь фрагментарно модернизировать свою информационную структуру, что существенно сужает потенциал развития их систем информационного обеспечения. Качество информационной инфраструктуры малых форм хозяйствования определяется двумя основными факторами: во-первых, возможностями интеграции в единое информационно пространство; во-вторых, качеством информационного пространства с позиций реализации информационных потребностей; в-третьих, функциональными возможностями, реализуемыми информационной инфраструктурой.

К числу факторов, ограничивающих, возможности информатизации агропродовольственного комплекса, В.В. Печенкина и В.В. Мартемьянов [98] предлагают относить:

- крайне низкую оснащенность хозяйствующих субъектов аграрной сферы современными средствами реализации информационных технологий;
- отсутствие на IT-рынке апробированных на практике информационных систем, позволяющих комплексно автоматизировать основные задачи, связанные с реализацией всех функций управления;
- сохранение информационной несовместимости прикладных задач разных отраслей агропродовольственного комплекса;
- ограниченные возможности организации эффективного обмена информацией, консолидации и агрегирования разнородной информации, отражающей разнообразные процессы функционирования отдельных хозяйствующих субъектов агропродовольственного комплекса и самого комплекса в целом;
- низкий уровень развития системы сервисного обслуживания пользователей IT-технологий в сельской местности;
- дефицит специалистов всех уровней, способных обеспечить эффективную эксплуатацию всего комплекса технических средств и информационных систем.

М.Н. Осовин [96], в качестве первоочередных направлений повышения мотивации сельскохозяйственных производителей к росту активности комплексного использования информационных технологий предлагает:

- принципиальное изменение качества телекоммуникационной инфраструктуры;
- разработку программного обеспечения, адекватного потребностям аграрного производства;
- увеличение числа точек доступа к сети Интернет на селе и превращение Интернета для сельских жителей в технологию общего назначения;
- консолидацию всей востребованной информации в единой базе и обеспечение доступа к ней всех заинтересованных пользователей;

- повышение доступности образовательных и других социальных услуг через развития телекоммуникационных технологий;
- совершенствование системы доступа к государственным услугам;
- подготовка IT-специалистов для аграрной сферы, знающих специфику отрасли и особенности организации информационного обслуживания в сельской местности.

Ряд исследователей, изучая проблемы развития информационной инфраструктуры села и сельских товаропроизводителей, делают акцент на развитии сетевых технологий и обеспечении доступа к сети Интернет, считая, что проблема качества технических средств реализации информационных технологий легко устранима при наличии соответствующих финансовых ресурсов.

Так С.Г. Былиной [20] на основе данных, источником которых стали результаты выборочных статистических наблюдений, проведенных Росстатом по изучению уровня использования информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей, была предложена классификация регионов Российской Федерации по реализации возможностей сельского населения по использованию средств информационно-коммуникационных технологий. В качестве классификационных признаков она использовала данные, отражающие долю сельского населения, использовавшего Интернет для получения доступа к государственным и муниципальным услугам и для заказов товаров и услуг. Принцип деления регионов по группам заключался в проведении сравнительной оценки региональных данных со средними значениями по Российской Федерации (таблица 17).

Регионы, попавшие в первую классификационную группу, остро испытывают проблему «цифрового» неравенства, что связано, главным образом, с низким уровнем развития инфраструктуры связи, техническими ограничениями доступности значительной части сельского населения к сети Интернет.

Таблица 17 – Средние по группам значения параметров классификации, %

№ группы	Кол-во регионов в группе	Доля сельского населения, использовавшего Интернет для:		Доля домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет
		заказов товаров и услуг	доступа к государственным и муниципальным услугам	
РФ	81	8,3	15,6	69,9
1	37	5,4	7,5	64,5
2	19	15,2	9,4	70,4
3	11	5,7	22,6	67,2
4	14	16,0	34,2	73,7

Источник [20]

Для регионов, отнесенных ко второй группе, основная проблема связана с обеспечением доступности для населения электронных государственных услуг. Регионы третьей группы смогли обеспечить достаточно высокий уровень открытости органов государственной власти и местного самоуправления за счет предоставления современных услуг цифровой связи и качественной поддержки порталов предоставления электронных государственных услуг, а ограниченные возможности сельского населения по приобретению товаров и услуг связаны с низким уровнем доступности в сеть Интернет населения большинства сельских территорий. В четвертую классификационную группу С.Г. Былиной были включены регионы, имеющие значения классификационных признаков выше среднего уровня по всей выборке.

В соответствии с этой классификацией в первую группу вошли Курская, Липецкая и Тамбовская области, во вторую – Белгородская, в третью группу – Воронежская область. Такое положение свидетельствует не только о наличии «цифрового» неравенства между регионами Центрального Черноземья, но и об общем низком уровне информатизации сельских территорий.

В последнее время все большее распространение получают, так называемые, «облачные» технологии, позволяющие использовать ресурсы других компьютеров, объединенных в единое целое с помощью специального программного обеспечения на основе использования надежных и высокоскоростных каналов связи.

Различают несколько направлений и уровней использования «облачных» технологий хозяйствующими субъектами. Первый уровень связан с предоставлением прав пользования специальными программными средствами, что позволяет пользователю не приобретать дорогое программное обеспечение и высокопроизводительный компьютер, на который это программное обеспечение будет устанавливаться. При данном подходе вся обработка информации производится на серверах провайдера, а пользователь получает только результаты этой обработки. На втором уровне в качестве «облачной» услуги предоставляется платформа, предоставляющая в распоряжение пользователя как операционные системы, так и системы управления базами данных, а также средства разработки и отладки программ и т.п. На третьем уровне пользователю обеспечивается «облачный» доступ ко всей инфраструктуре конкретной корпоративной информационной сети. [94]

Но информационная инфраструктура – это лишь среда, позволяющая эффективно реализовывать конкретные информационные задачи, стоящие перед любым хозяйствующим субъектом, а функциональные способности используемых в практической деятельности информационных систем определяются кругом управленческих задач, которые могут быть с помощью этих систем реализованы.

К числу ключевых задач организации управления снабженческо-сбытовой деятельностью относятся задачи определения потребности в ресурсах и обосновании объемов товарной продукции, задачи учета и контроля хозяйственных операций, связанных с проведением приобретения ресурсов и реализации продукции, формирование информационного фонда на основе мониторинга рынков и их маркетинговых исследований, задачи оптимизации документооборота с контрагентами и перехода на электронный документооборот.

Реализация функции планирования на уровне хозяйствующего субъекта осуществляется в рамках формирования системы внутрихозяйственного планирования. Процесс внутрихозяйственного планирования при этом рас-

смачивается как совокупность взаимосвязанных управленческих действий по преобразованию информации о процессах внешней и внутренней среды в множество экономических параметров, отражающих процесс развития хозяйствующего субъекта на заданном временном горизонте, необходимых для стратегического, тактического и оперативного управления оптимальным развитием управляемой подсистемы.

Информатизация планирования потребности в ресурсах и объемов товарной продукции связана с автоматизацией плановых расчетов. В настоящий момент существует множество информационных систем, специализирующихся на автоматизированной разработке производственных планов, обеспечивающих реализацию системного подхода к планированию и комплексность разработки различных планов с заданной степенью их детализации.

Опыт использования современных информационных технологий и систем хозяйствующими субъектами аграрной сферы позволяет сделать вывод, что при разработке и формировании интегрированных систем информационного обеспечения управления акцент, как правило, делается на автоматизацию функций контроля и учета, в то время как основная часть задач планирования продолжает реализовываться с помощью традиционных методов и инструментов. Применение данного подхода обусловило решение задач планирования, в основном, в одновариантной постановке при недостаточно высоком уровне достоверности как исходной, так и результативной информации. Осознав недостатки данного подхода крупные интегрированные агропромышленные формирования стали делать ставку на использование стандартных модулей автоматизированного решения задач планирования, входящих в состав корпоративных информационных систем, реализуемых на принципах «коробочных технологий» (1С, Парус, Oracle EBS и др.). Но следует отметить, что предлагаемые разработчиками данных программных продуктов типовые решения требуют дополнительных затрат на доработку модуля планирования для обеспечения взаимосвязи перспективных, текущих и

оперативных планов, обеспечения сравнительной оценки эффективности различных вариантов развития производственной системы и ее отдельных элементов, планирования отдельных бизнес-процессов и др. Модули планирования стандартной конфигурации не предусматривают использование оптимизационных и имитационных моделей, являющихся эффективными инструментами планирования развития хозяйствующих субъектов.

Если крупные сельскохозяйственные товаропроизводители могут финансировать доработку стандартных модулей планирования корпоративных информационных систем, то основная масса средних и мелких хозяйствующих субъектов аграрной сферы в силу отсутствия доступных типовых плановых решений искать альтернативные инструменты автоматизации плановых расчетов.

Наибольшую популярность в этом сегменте получили информационные системы, реализованные в среде Excel. Это связано с тем, что информационные системы данного типа предъявляют минимальные требования к аппаратному и программному обеспечению, к уровню IT-квалификации пользователей, обеспечивают минимизацию затрат на формирование технологических карт, возможность корректировки различных параметров планирования, алгоритмов расчетов, перечня результативных показателей, структуры плановых документов и др.

Пример информационно-логической модели одной из информационных систем по планированию в растениеводстве приведен на рисунке 13.

Использование информационной системы такого класса позволяет определить месячную потребность во всех видах оборотных средств, необходимых для обеспечения производственного процесса в соответствии с разработанным планом развития растениеводства (семена, удобрения, средства защиты растений, нефтепродукты, запасные части и т.п.) и объемы производства отдельных видов продукции. Алгоритмическая простота данной системы и ее открытость позволяют квалифицированному пользователю изменять справочную информацию, корректировать алгоритмы и формы документов.

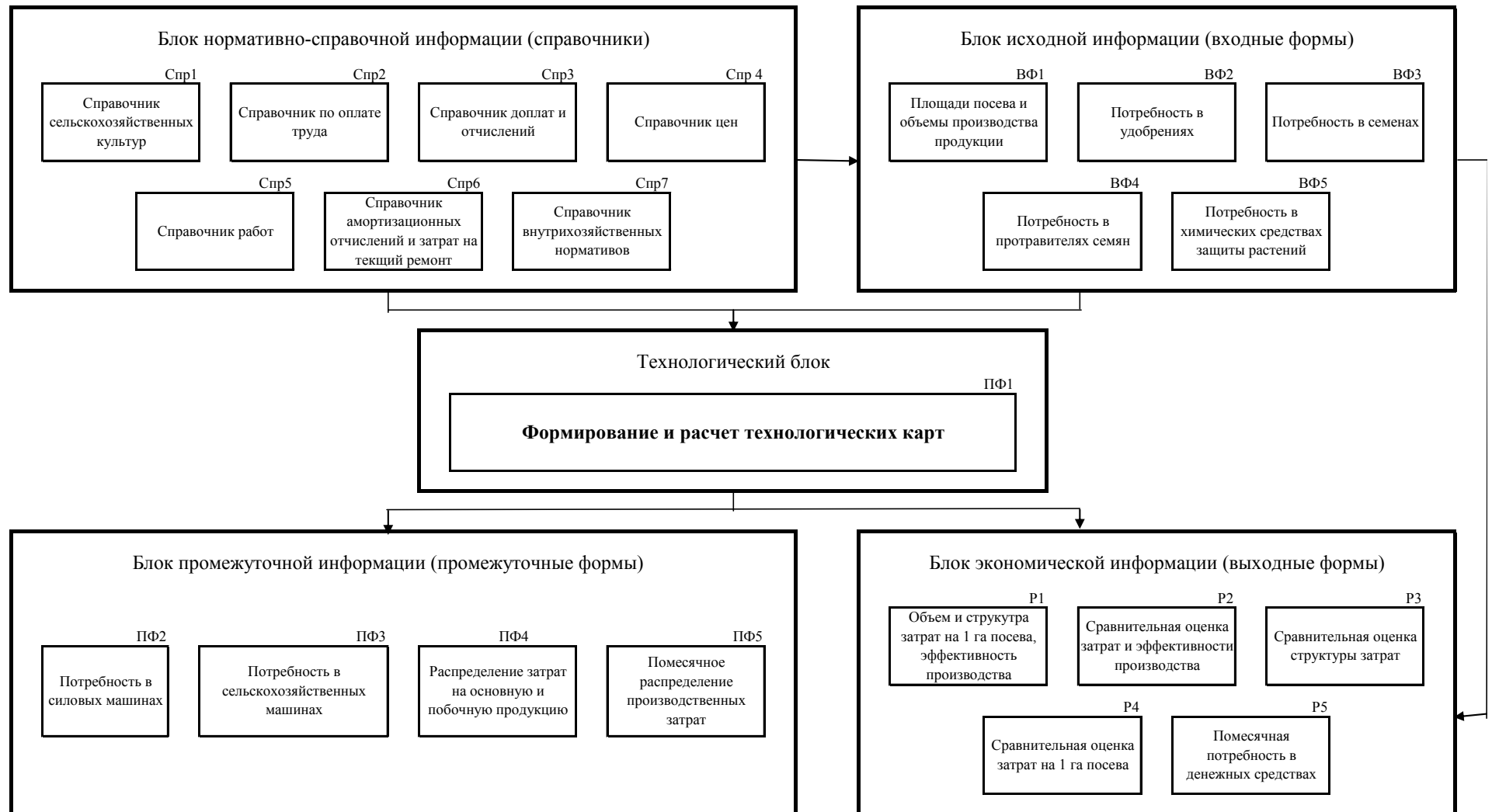


Рисунок 13 - Информационно-логическая модель автоматизированной информационной системы по планированию в растениеводстве [156]

Информационные системы планирования в животноводстве отличаются более сложной структурой и предполагают автоматизацию планирования оборота стада (в головах, весе и стоимостном выражении), продуктивности скота и птицы, потребности к кормам и кормовых добавках, средствах защиты животных, ветеринарных препаратов, нефтепродуктах, воде, электроэнергии и т.п.

Очевидно, что такой подход к автоматизации плановых расчетов не может считаться прогрессивным и перспективным, но в отсутствие на ИТ-рынке программных продуктов класса корпоративных информационных систем, отвечающих потребностям некрупных хозяйствующих субъектов и обеспечивающим экономическую целесообразность их использования, значительная часть сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств будет вынуждена ориентироваться на применение именно таких информационных систем или пользоваться услугами структур, готовых реализовывать эти функции на принципах аутсорсинга.

Существующая сеть информационно-консультационных центров к оказанию практической помощи в проведении автоматизированных плановых расчетов пока готова, в первую очередь, из-за отсутствия соответствующего программного обеспечения.

Исторически сложилось, что одним из основных направлений информатизации управления являлась автоматизация бухгалтерского учета. В настоящее время в условиях быстрого развития информационных технологий наряду с бухгалтерским учетом объектов автоматизации становятся управленческий, налоговый и другие виды учета.

Автоматизация учета позволяет обеспечить: рост качества учетной информации, так как применение информационных технологий значительно снижает влияние «человеческого фактора» на процессы обработки информации, полностью исключает арифметические ошибки и т.п.; экономию затрат времени на обработку учетной информации и рост производительности труда управленческих работников; повышение скорости и качества сбора, обработ-

ки, поиска и передачи данных, формирования отчетов и ведения учетной документации; повышение оперативности, своевременности и актуальности учетной информации; расширение аналитических возможностей учета, возможность параллельного ведения учета в соответствии с несколькими стандартами одновременно; повышение оперативности и глубины контроля за хозяйственными и финансовыми операциями.

С позиций управления снабженческо-сбытовой деятельностью особую важность приобретают вопросы организации учета операций купли-продажи в разрезе всех контрагентов, обеспечивающие возможность дальнейшей оценки эффективности различных каналов приобретения ресурсов и реализации продукции, учет всех договоров купли и продажи и контроль за их исполнением. Большой объем учетной информации по операциям купли-продажи и ее многоаспектность требуют использования рациональных форм и методов ее хранения, обеспечивающих минимизацию времени на поиск информации по отдельным реквизитам и формирования соответствующих отчетов. В хозяйствующих субъектах со сложной организационной структурой важное значение приобретают введение бюджетирования и ведение управленческого учета, позволяющие детализировать потребность в ресурсах и требования к их качеству в разрезе отдельных структурных подразделений (центров возникновения затрат и прибыли).

Особо остро проблема автоматизации учета стоит в малых формах хозяйствования аграрной сферы. По разным оценкам лишь около 7% фермерских хозяйств самостоятельно используют учетные информационные системы, остальные вынуждены вести «бумажный» учет или передавать функции учета сторонним лицам или организациям.

Поскольку снабженческо-сбытовая деятельность напрямую связана с выходом хозяйствующих субъектов на рынки ресурсов и производимой для реализации продукции, то в качестве отдельного направления ее информатизации можно выделить формирование информационного массива, отражающего состояние рынков. Информацию такого рода часто называют маркетин-

говой информацией. В широком смысле под маркетинговой информацией понимается упорядоченная совокупность сведений, отражающих состояние и изменения отдельных параметров конкретных рынков или общую ситуацию на них.

Маркетинговая информация обладает определенной спецификой, определяемой следующими моментами:

– сложность, многоаспектность и большой объем и динамичность поступления маркетинговой информации, требует адекватных методов ее сбора, систематизации, хранения и обработки;

– в связи с постоянными изменениями ситуации на рынках требуется высокая оперативность ее обновления, скорость обработки и формирования массивов информации, необходимой для принятия актуального управленческого решения;

– существующее многообразие источников возникновения и получения маркетинговой информации, в определенной степени усложняющее процессы ее сбора и актуализации, обеспечения регулярного доступа к ней и возникновение объективных противоречий;

– значительная доля данных, отражающих качественные характеристики объектов и процессов, низкий уровень структурированности информации, что усложняет процесс сбора и обработки маркетинговой информации и обуславливает высокий уровень сложности значительной части маркетинговых исследований.

Проведение маркетинговых исследований требует специальной подготовки и связано со сложностью обеспечения доступа к релевантной информации, объективно отражающей процессы, происходящие в макроэкономической среде и непосредственно на конкретных продуктовых рынках. Даже крупные игроки на аграрных рынках часто прибегают к услугам организаций, специализирующихся на исследованиях конкретных продуктовых рынков. Довольно высокая стоимость качественных маркетинговых исследований существенно ограничивает их доступность для значительной части сель-

скохозяйственных товаропроизводителей. В этой связи представляется целесообразным формирование в составе существующих информационно-консультационных центров подразделений, обеспечивающих доступ всех хозяйствующих субъектов к консолидированным массивам маркетинговой информации, что позволит существенно сократить их индивидуальные издержки на приобретение этой информации, ее обработку и выработку стратегических, тактических и оперативных управленческих решений.

Каждый хозяйствующий субъект находится в постоянном поиске наиболее выгодных каналов приобретения и сбыта, стараясь при этом установить долгосрочные взаимовыгодные связи с поставщиками ресурсов и покупателями произведенной продукции. В настоящее время в системе информационного обеспечения снабженческой деятельности акцент делается на изучении предложения ресурсов различного вида со стороны их непосредственных производителей, официальных дилеров и дистрибьюторов, крупных специализированных поставщиков, имеющих хорошую деловую репутацию. Сельскохозяйственные производители с неустойчивым финансовым положением вынуждены прибегать к услугам различного рода посредников, что не только отрицательно влияет на эффективность их производственно-финансовой деятельности, но и обуславливает рост уровня рисков, связанных с несоответствием качества поставленных ресурсов заявленным характеристикам, а в некоторых случаях с нарушением сроков поставок или даже их срывов.

В качестве еще одного направления развития информатизации как всей системы управления, так и управления снабженческо-сбытовой деятельностью в частности, можно выделить компьютеризацию документооборота. Современные системы электронного документооборота (СЭД) являются эффективным инструментом рационализации процессов подготовки и принятия управленческих решений. Реализуя функции регистрации документов, организации многокритериального поиска документов, оперативного контроля их исполнения, формирования стандартных и уникальных форм отчетов, обес-

печения согласованности различных форм документов, слежения за перемещением оригиналов документов и их копий, ведение реестров передачи документов и др., системы электронного документооборота предоставляют возможность систематизации и рационализации работы управленческого персонала. Их использование позволяет отказаться от ручного размножения документов, контролировать их исполнение на всех этапах документооборота, минимизировать сроки подготовки документов и сделать их более прогнозируемыми. Интеграция систем электронного делопроизводства и корпоративных информационных систем позволяет обеспечить системное использование единого информационного фонда, проведение комплексного анализа информации и формирование различных форм отчетности.

Л.В. Путькина [109] отмечает, что все существующие системы электронного документооборота имеют четкую целевую ориентацию. В качестве основных типов предметно-ориентированных систем электронного документооборота он предлагает выделять:

- системы с приоритетной ориентацией на реализацию функций хранения и поиска информации;
- системы, обеспечивающие контроль за маршрутами движения документов и их возможными изменениями;
- системы, ориентированные на накопление знаний, необходимых для подготовки и принятия управленческих решений;
- системы, обеспечивающие возможность координации деятельности отдельных структурных подразделений и работников территориально изолированных друг от друга;
- системы, ориентированные на использование дополнительных сервисов (сервисы по управлению проектами, сервисы по управлению бизнес-процессами, сервисы по управлению связями с контрагентами и др.).

Внедрение систем электронного документооборота создает предпосылки для решения целого ряда системных задач управления. К основным из них, по мнению О.Г. Блиновой [19], можно отнести:

– создание условий повышения эффективности управления отдельными бизнес-процессами за счет роста исполнительской дисциплины, рационализации процессов контроля исполнения документов, оптимизации организационно-распорядительной деятельности;

– сокращение затрат рабочего времени сотрудников, затрачиваемого на регистрацию, обработку документов и организацию их архивного хранения, а также минимизация издержек на приобретение различного рода расходных материалов;

– возможность формирования единого информационного пространства хозяйствующего субъекта и обеспечение распределенного доступа к нему;

– повышение качества учета и хранения документации и обеспечение защиты от несанкционированного доступа к информации.

Ряд исследователей предлагает рассматривать электронный документооборот как процесс автоматизации процедур подготовки и согласования документов.

Несмотря на несомненные преимущества, предоставляемые системами электронного документооборота, темпы их внедрения в систему организации управленческой деятельности хозяйствующих субъектов пока невысоки. Такая ситуация связана с наличием совокупности проблемы, которые можно разделить на три, относительно независимые группы: проблемы организационного, экономического и технического характера.

Проблемы первой группы обусловлены низким уровнем мотивации работников к усложнению трудовых функций, связанных с переходом к работе с системой электронного документооборота, относительно низким уровнем их IT-подготовки, непониманием значимости электронного документооборота в повышении производительности труда работников аппарата управления.

Проблемы второй группы (экономические) обусловлены довольно высоким уровнем стартовых затрат на внедрение систем электронного документооборота при относительно низком уровне прямого экономического эффекта в первые годы эксплуатации СЭД.

Проблемы третьей группы (технические) связаны с необходимостью создания адекватной информационной инфраструктуры, что для многих хозяйствующих субъектов, особенно расположенных в сельской местности, представляется довольно затруднительным, а также наличием проблемы интеграции системы электронного документооборота с уже используемыми информационными системами.

Компьютеризация документооборота, связанного с управлением снабженческо-сбытовой деятельностью, является частью единой системы электронного документооборота и может быть реализована лишь в случае комплексного внедрения СЭД в масштабах всего хозяйствующего субъекта, что значительно ограничивает возможности ее автономного развития, но именно сокращение времени на подготовку, согласование и утверждение документов, связанных с оформлением сделок купли и продажи, позволяет существенно снизить уровень транзакционных издержек и, в конечном счете, повысить эффективность производственно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов.

Поскольку сам процесс приобретения ресурсов и реализации продукции связан с организацией работы с контрагентами, то еще одним приоритетным направлением информатизации снабженческо-сбытовой деятельности является повышение уровня интеграции хозяйствующих субъектов в единое информационное пространство.

Единое информационное пространство относится к числу сложных многоаспектных категорий, содержание которых определяется предметной областью их применения. В контексте данных исследований Единое информационное рассматривается в виде взаимосвязанной совокупности баз данных и банков знаний, технологий регламентации и организации доступа к ним, средств телекоммуникации, обеспечивающих интеграцию специализированных информационных систем в общую информационную среду, а также информационное взаимодействие хозяйствующих субъектов, отдельных

граждан и органов власти в рамках удовлетворения их естественных информационных потребностей.

Традиционно в качестве основных компонентов единого информационного пространства принято выделять:

- информационные ресурсы (совокупность формализованных данных зафиксированных на различного рода носителях);
- организационные структуры (субъекты, реализующие функции формирования единого информационного пространства, организации информационных процессов и отдельных информационных процедур);
- средства взаимодействия субъектов информационного обмена и потребителей информации (инструменты и методы обеспечения доступа потребителей информации к совокупности информационных ресурсов на основе использования информационно-телекоммуникационных технологий).

С точки зрения хозяйствующих субъектов уровень их интеграции в единое информационное пространство будет определяться техническими возможностями участия в системе электронных торгов в рамках проведения государственных закупок, в системе биржевой торговли и на электронных торговых площадках, доступом к информации, отражающей состояние и тенденции развития отдельных продуктовых рынков, в т.ч. и мировых, а также возможность представления себя с помощью различных форм электронного представительства, в первую очередь, через создание и ведение Web-сайта.

В.В. Луппов [73] справедливо отмечает, что качественное представление каждого хозяйствующего субъекта аграрной сферы на агропродовольственном рынке посредством информационных технологий относится к ключевым факторам получения конкурентных преимуществ. А самой распространенной формой обеспечения такого представления является именно интернет-сайты.

Рациональная организация сайта обеспечивает возможность реализации таких функций снабженческо-сбытовой деятельности как: постоянное присутствие хозяйствующего субъекта в едином информационном простран-

стве, обеспечение обмена информацией с контрагентами и взаимодействия с ними, предложения для новых потенциальных покупателей и продавцов, реклама и многое другое.

В.И. Меденников [80] подчеркивает, что в современном мире информатизация как размеру инвестиционных и операционных затрат, так и по объему реализуемых функций ускоренно смещается в глобальное Интернет-пространство. Но отсутствие в России единой стратегии развития Интернет-технологий и их эффективного использования органами управления всех уровней существенно сужает рамки процесса их рационального использования и обуславливает низкий уровень эффективности инвестиций в информатизацию управления. По его мнению, даже те незначительные объемы финансовых ресурсов, выделяемых на продвижение Интернет-технологий, пока используются неэффективно. С другой стороны, как считает В.И. Меденников, неразвитость представительства хозяйствующих субъектов аграрной сферы в Интернет-среде из-за отсутствия у них рационально организованных сайтов создает объективные предпосылки разработки типовых сайтов для различных типов хозяйствующих субъектов (сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств, потребительских (кооперативов и др.).

Разработка и внедрение типовых сайтов позволит значительно сократить затраты на их создание и сопровождение, снизить их стоимость для отдельного хозяйствующего субъекта, унифицировать круг реализуемых функций и решаемых задач, предоставит возможность использования апробированных средств обработки информации и ее анализа, обеспечить доступ к информационным ресурсам единого информационного пространства и др. Отсутствие Интернет-сайтов у большинства хозяйствующих субъектов аграрной сферы создает благоприятные возможности внедрения типовых сайтов, так не придется решать проблему «привыкания» к интерфейсу и организации сайта как со стороны самих хозяйствующих субъектов, так и их партнеров.

Очевидно, что структура сайта и круг задач, реализуемых системой информационного обеспечения управления, будет существенно отличаться в зависимости от типа хозяйствующего субъекта. Так Д.С. Стребков, И.М. Кузнецов и М.В. Макеев [133] приходят к выводу, что современные информационно-коммуникационные системы и технологии обеспечивают получение максимального эффекта в крупных хозяйствующих субъектах, обеспечивая качественную информационную поддержку системы тактического и оперативного управления и возможность решения широкого круга многофакторных задач управления производственными системами. В хозяйствующих субъектах данного типа требуется проведение комплексной информатизации системы управления, включающей переход к использованию современных технологий организации информационных процессов, к коммутации локальных вычислительных систем на основе использования проводных телефонных сетей и каналов мобильной связи, традиционных сетей передачи данных и средств IP коммутации, к внедрению многофункциональных корпоративных информационных систем, к использованию специализированных проблемно-ориентированных программных комплексов, позволяющих интегрировать их в единое информационное пространство хозяйствующего субъекта.

В качестве приоритетных направлений информатизации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы предлагается выделять:

– развитие информационной инфраструктуры (переход на использование современных аппаратных и программных средств, организация высокоскоростных и надежных линий и каналов передачи данных, интеграция компьютеров в локальные, корпоративные и глобальные сети, обеспечение доступа к информационным ресурсам, использование «облачных» технологий и др.);

– автоматизация процессов планирования (автоматизация плановых расчетов по определению потребности в ресурсах в натуральном и стоимостном выражении с учетом графика их потребления, по определению объемов и ассортимента товарной продукции и разработки графика ее реализации, по

обоснованию потребности в источниках финансирования воспроизводственного процесса, по оценке эффективности альтернативных каналов реализации произведенной продукции и приобретения ресурсов и др.);

– автоматизация процессов учета и контроля (автоматизация учетных операций в разрезе конкретных поставщиков и покупателей, учет договоров, автоматизированный контроль за исполнением договорных обязательств, автоматизация управленческого учета и бюджетирования, использование рациональных методов хранения информации и минимизация времени на их поиск и др.);

– формирование фонда маркетинговой информации (изменение конъюнктуры внутреннего и мирового рынков ресурсов и сельскохозяйственной продукции, сезонные колебания цен на ресурсы и реализуемую продукцию, база данных поставщиков ресурсов и покупателей продукции, прайс-листы и каталоги поставщиков, изменение макроэкономических условий и др.);

– организация электронного документооборота (идентификация договоров и других документов, обеспечение санкционированного доступа к документам, обеспечение прозрачности документооборота, систематизация документов по заданным критериям, использование шаблонов и типовых форм документов, обеспечение безопасности передачи документов и др.);

– интеграция в единое информационное пространство (регистрация в системе государственных закупок, электронных бирж, электронных торговых площадках, сайтах отраслевых союзов, создание собственного сайта, аутсорсинг функций информационного обеспечения).

Схема, отражающая систематизацию приоритетных направлений информатизации снабженческо-сбытовой деятельности в разрезе пяти групп (развитие информационной инфраструктуры, автоматизация процессов планирования, автоматизация процессов учета и контроля, формирование фонда маркетинговой информации, организация электронного документооборота и интеграция в единое информационное пространство) приведена на рисунке 13.

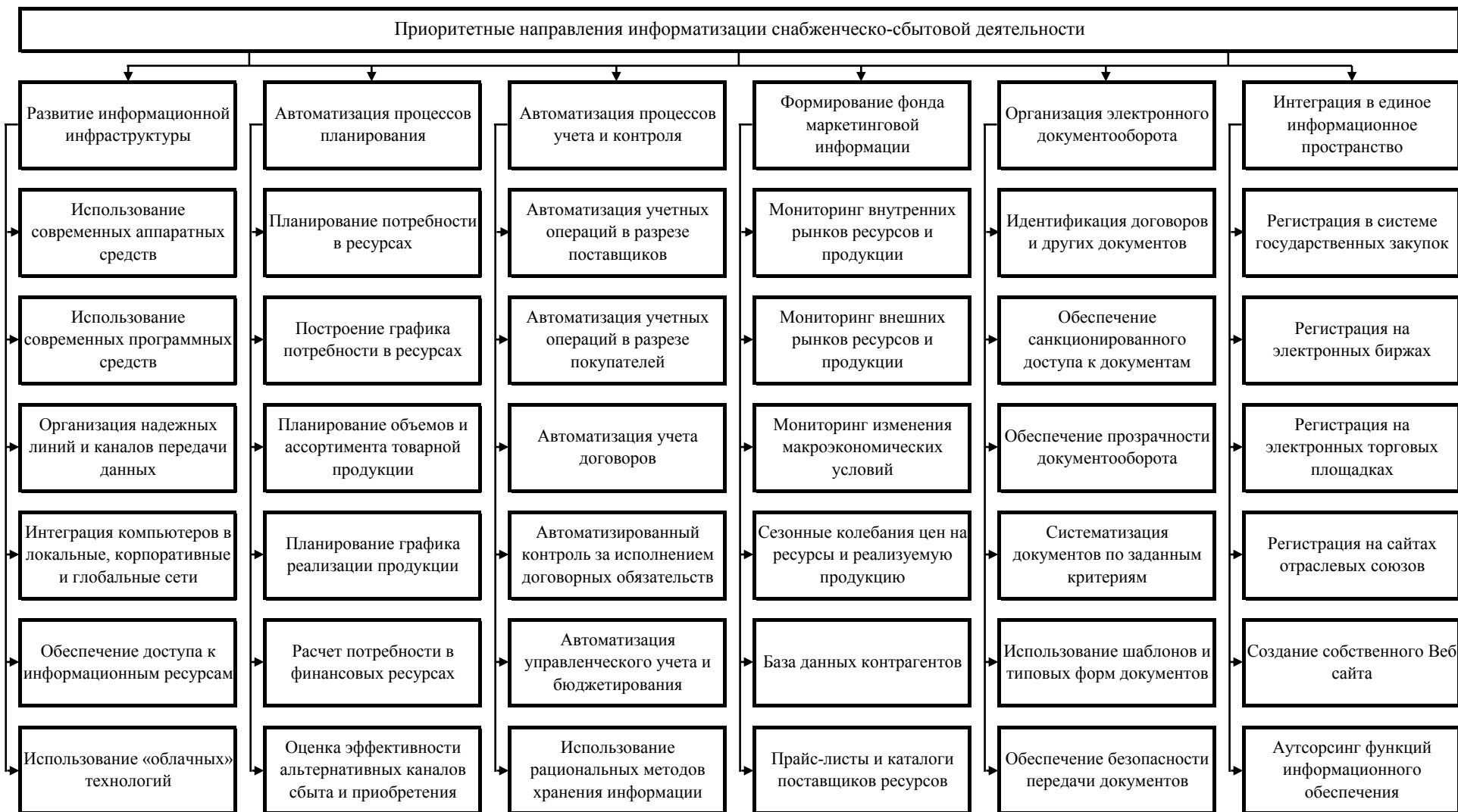


Рисунок 14 - Систематизация приоритетных направлений информатизации снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей

По своему содержанию процесс информатизации снабженческо-сбытовой деятельности может быть сведен к формированию и развитию системы ее информационного обеспечения.

В качестве обязательных условий формирования эффективной системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы можно выделить:

- адекватный уровень развития информационной среды, обеспечивающий удовлетворение информационных потребностей хозяйствующих субъектов;

- наличие физических и экономических возможностей доступа хозяйствующих субъектов к сетевым информационным ресурсам;

- наличие сервисов, обеспечивающих получение маркетинговой информации и ее обработку;

- наличие специализированных прикладных программ, позволяющих решать задачи автоматизации плановых расчетов, учета и контроля, организации электронного документооборота;

- наличие структур, реализующих функции консолидации интересов хозяйствующих субъектов в части организации снабженческой и сбытовой деятельности на принципах кооперации;

- наличие структур, реализующих функции маркетинговых исследований и консалтинга в сфере организации снабженческо-сбытовой деятельности на принципах аутсорсинга;

- адекватный уровень профессиональной подготовки специалистов, ответственных за формирование и развитие системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности и др.

Очевидно, что информатизация снабженческо-сбытовой деятельности должна осуществляться в рамках единой политики информатизации управления развитием хозяйствующего субъекта. Политика информатизации управленческой деятельности реализуется через выбор типа модели информатизации хозяйствующего субъекта: модели комплексной информатизации, модели частичной (функциональной) информатизации, модели аутсорсинга функций информационного обеспечения. Модель первого типа соответствует

информационным потребностям и финансовым возможностям интегрированных агропромышленных структур, второго типа – относительно крупных сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, а третьего типа – малых форм хозяйствования аграрной сферы. В качестве специфической модели информатизации может быть выделена модель информационного обеспечения деятельно снабженческо-сбытовых кооперативов и информационно-маркетинговых центров.

3.2. Мероприятия по повышению эффективности управления снабженческо-сбытовой деятельностью

Исследование проблем управления снабженческо-сбытовой деятельностью, как правило, ограничивается уровнем хозяйствующих субъектов и связано, в основном, с оптимизацией каналов реализации продукции и приобретения ресурсов, минимизацией транзакционных и транспортных издержек и повышения качества управленческих решений за счет развития системы информационного обеспечения управляющей подсистемы. Вместе с тем задача повышения эффективности снабженческо-сбытовой деятельности относится к компетенции всех уровней управления аграрным производством.

Совокупность мероприятий по повышению эффективности снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей может быть представлена в разрезе трех основных групп. Первая группа мероприятий связана с развитием инфраструктурного обеспечения (расширяет возможности хозяйствующих субъектов по выбору наиболее выгодных каналов и сроков реализации продукции и приобретения ресурсов), вторая группа – с развитием сбытовой и снабженческой кооперации (позволяет консолидировать интересы, минимизировать издержки обращения и обеспечивает более выгодные условия реализации продукции и покупки материальных средств), третья группа - связана с повышением эффективности управления снабженческо-сбытовой деятельностью (обеспечивает рост оперативности и качества принимаемых управленческих решений, минимизирует риски и ошибки при выборе модели поведения хозяйствующего субъекта на рынках).

Рост эффективности снабженческо-сбытовой деятельности на уровне хозяйствующего субъекта в результате развития системы информационного обеспечения управления, в конечном счете, будет выражаться в получении дополнительного прямого и косвенного экономического эффекта.

Прямой экономический эффект может быть получен в виде: дополнительной выручки за счет выбора наиболее выгодных каналов и сроков реализации продукции; минимизации затрат за счет выбора наиболее выгодных каналов и сроков приобретения ресурсов; снижения издержек обращения при реализации продукции и приобретении ресурсов; сокращения затрат труда и материальных затрат на реализацию функций снабжения и сбыта. Возникновение косвенного экономического эффекта происходит за счет: повышения качества принимаемых стратегических, тактических и оперативных управленческих решений и сокращения времени на их подготовку; минимизации ошибок при определении планируемой потребности в ресурсах и объемах товарной продукции; повышения интенсивности труда управленческих работников за счет сокращения времени на поиск информации о состоянии и тенденциях развития отдельных рынков; повышения оперативности работы с контрагентами и ее качества, сокращения сроков на подготовку и оформление торговых сделок; совершенствования системы внешнего и внутреннего коммуникативного взаимодействия и др.

Формирование и развитие системы информационного обеспечения снабженческо-сбытовой деятельности предполагает реализацию систему действий в соответствии с выбранной моделью информатизации управленческой деятельности.

Если модель комплексной информатизации может быть реализована относительно крупными хозяйствующими субъектами за счет использования корпоративных информационных систем, позволяющих учитывать их собственную специфику, то основная часть сельскохозяйственных организаций и фермерских хозяйств в ближайшее время будет ориентироваться на реализацию модели функциональной информатизации управления.

Наличие большого количества однотипных хозяйствующих субъектов, решающих однотипные управленческие задачи, создает объективные предпосылки для разработки типовых информационных систем, легко адаптирующихся к информационным потребностям конкретных пользователей.

В рамках формирования единой информационной среды типовая информационная система снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующего субъекта аграрной сферы должна обеспечивать возможности ее интеграции с применяемыми в управлении автоматизированными системами бухгалтерского учета и электронного документооборота и с субъектами информационного взаимодействия на национальном, региональном и районном уровнях.

Сложившаяся система информационно-консультационных центров в АПК ориентируется, главным образом, на проведение консультаций по вопросам технологий аграрного производства, ведения бухгалтерского учета и официальной отчетности, разработке бизнес-планов и инвестиционных проектов, механизации производства, вопросам правового обеспечения, государственной поддержки сельского хозяйства и сельских территорий (составляют более 75% от общего объема оказанных услуг) [124], тогда как вопросам повышения эффективности снабженческо-сбытовой деятельности уделяется гораздо меньше внимания. Это связано как с отсутствием массового спроса на маркетинговую информацию со стороны среднего и малого агробизнеса в силу их низкой вариативности при выборе снабженческо-сбытовой политики, так и невозможностью значительной части консалтинговых центров регионального и районных уровней генерировать маркетинговую информацию, реально востребованную сельскохозяйственными производителями (прогноз конъюнктуры рынка продукции и ресурсов, прогноз сезонных колебаний цен на производимую продукцию и приобретаемые ресурсы, база данных надежных поставщиков ресурсов и покупателей сельскохозяйственной продукции и т.п.).

Одной из эффективных форм повышения эффективности снабженческо-сбытовой деятельности малых форм хозяйствования аграрной сферы является организация снабженческо-сбытовых кооперативов, в рамках которых обеспе-

чивается возможность получения прямого и косвенного экономического эффекта. При наличии адекватной инфраструктуры транспортировки и хранения продукции и ресурсов снабженческо-сбытовые кооперативы могут обеспечить рост доходов своих пайщиков на 8%-15% в зависимости от вида реализуемой продукции и сокращение затрат на 5-10% в зависимости от вида приобретаемых ресурсов. При развитии инфраструктуры первичной подработки сельскохозяйственной продукции, ее переработки, фасовки, продвижения на рынок и реализации доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, участвующих в кооперативе могут быть повышены на 20%-25%. Наиболее остро в сбытовой и снабженческой кооперации нуждаются производители картофеля, овощей и продукции животноводства.

Отсутствие необходимого объема финансовых ресурсов у малых форм хозяйствования не позволяет им организовать кооператив с требуемой инфраструктурой на основе частнопредпринимательской инициативы. В современных условиях только государство может оказать реальную поддержку в создании снабженческо-сбытовых кооперативов и формировании их материально-технической базы. Развитие таких кооперативов должно осуществляться исходя из реальной оценки потенциала их ресурсной базы с учетом специализации крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения, уровня насыщенности отдельных продовольственных рынков и потенциальной емкости и т.п.

Опрос более 50 глав крестьянских (фермерских) хозяйств и представителей хозяйств населения Аннинского, Бобровского, Каширского, Рамонского и Семилукского района Воронежской области показал, что они готовы увеличить производство товарного картофеля в случае наличия устойчивого канала сбыта, возможности организации его длительного хранения без потери потребительских свойств и возможности вывоза картофеля к местам хранения с поля. Устойчивый спрос на картофель со стороны других регионов (юг России, Поволжье и др.) позволяет рассчитывать на его долгосрочный характер и целесообразность формирования на территории Воронежской области сети логистических центров по хранению и предпродажной подготовке картофеля, представ-

ляющих собой набор типовых модулей с системой микроклимата и единой сервисной зоной. Типовые модули обеспечивают контейнерное хранение 2,5 тыс. т картофеля. При незначительной модернизации (увеличение числа воздуховодов) они могут использоваться для хранения капусты, моркови, столовой свеклы и лука.

При обосновании сети оптово-логистических центров, как правило, используют два основных критерия: либо минимизацию суммы инвестиционных затрат, либо минимизацию транспортных издержек. Кроме того ресурсная база сельскохозяйственных производителей должна обеспечивать загруженность мощностей хранения логистических центров не менее 85% с целью их эффективного использования, удаленность от автомобильных дорог федерального значения не должна превышать 70 км.

Согласно данным официальной статистики вывоз картофеля за пределы Воронежской области в 2015 г. превысил 400 тыс. т, при этом потери картофеля из-за отсутствия необходимых условий хранения выросли почти до 100 тыс. т (таблица 18).

Таблица 18 – Ресурсы картофеля Воронежской области и их использование, тыс. т

Годы	Ресурсы				Использование				Запасы на конец года
	Запасы на начало года	Производство	Ввоз, включая импорт	Всего ресурсов	Производственное потребление	Потери	Вывоз, включая экспорт	Личное потребление	
2011	752,8	1 265,1	84,0	2 101,9	577,6	8,8	177,1	282,1	1 056,3
2012	1 056,3	1 423,6	7,9	2 487,8	685,0	53,0	245,8	294,2	1 209,8
2013	1 209,8	1 751,8	3,4	2 965,0	773,2	90,1	373,3	296,0	1 432,4
2014	1 432,4	1 761,7	4,5	3 198,6	841,0	93,3	393,8	295,9	1 574,6
2015	1 574,6	1 809,4	25,4	3 409,4	926,3	98,9	401,9	297,2	1 685,1

Источник: [105]

При этом следует отметить, что наблюдаются определенные противоречия между показателями официальной статистики по балансу ресурсов карто-

феля Воронежской и объемами его реализации (таблица 19). Так в 2015 г. объем реализации составил всего 289,0 тыс. т, то есть 12,9 тыс. т картофеля было вывезено за пределы области минуя рынок.

Таблица 19 – Производство и реализация картофеля хозяйствами всех категорий Воронежской области, тыс. т

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Произведено, тыс. т					
Хозяйства всех категорий	1 265,1	1 423,6	1 751,8	1 761,7	1 809,4
Сельскохозяйственные организации	71,9	54,1	41,2	40,0	52,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства	61,4	87,4	65,7	60,9	53,3
Хозяйства населения	1 131,8	1 282,1	1 645,0	1 660,8	1 704,1
Реализовано, тыс. т					
Хозяйства всех категорий	99,6	193,7	249,1	297,4	289,0
Сельскохозяйственные организации	16,4	27,6	23,9	28,9	19,7
Крестьянские (фермерские) хозяйства	38,5	52,1	49,2	37,6	32,4
Хозяйства населения	44,7	114,1	176,0	230,9	236,9
Уровень товарности, %					
Хозяйства всех категорий	7,9	13,6	14,2	16,9	16,0
Сельскохозяйственные организации	22,8	51,0	58,1	72,3	37,9
Крестьянские (фермерские) хозяйства	62,7	59,5	74,9	61,8	60,8
Хозяйства населения	4,0	8,9	10,7	13,9	13,9

Источник: рассчитано по данным Росстата [36]

Относительно невысокий уровень товарности картофеля в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах объясняется значительными объемами картофеля, используемого на семена, а также значительным уровнем потерь в виду отсутствия специализированных хранилищ. Низкий уровень товарности по сельскохозяйственным организациям в 2015 г. связан с ростом объемов картофеля, заложенного на хранение. Хозяйства населения Воронежской области реализуют более 90% картофеля в момент его уборки при самом низком уровне цен.

Поскольку производство картофеля размещено по территории области неравномерно, то важно оценить дифференциацию районов по объемам и структуре производства картофеля (таблица 20).

Таблица 20 – Среднегодовое производство картофеля по районам Воронежской области в 2012-2016 гг., тыс. т

Районы	Всего, тыс. т			На душу населения кг		
	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	Хозяйства населения	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	Хозяйства населения
Павловский	101,1	2,6	98,4	1 793	47	1 746
Каширский	90,9	19,3	71,6	3 679	783	2 897
Панинский	79,3	9,9	69,3	2 897	363	2 533
Калачеевский	78,4	1,9	76,5	1 428	34	1 394
Новоусманский	72,6	20,1	52,5	946	262	684
Росошанский	68,5	0,4	68,2	731	4	727
Острогжский	68,5	0,0	68,5	1 150	0	1 150
Верхнехавский	68,2	14,2	54,0	2 743	569	2 173
Грибановский	65,1	2,2	63,0	2 053	68	1 985
Семилукский	64,5	3,1	61,5	961	46	915
Нижнедевицкий	53,9	0,0	53,9	2 751	2	2 749
Лискинский	53,1	0,5	52,6	516	5	511
Рамонский	52,7	4,3	48,4	1 634	132	1 502
Воробьевский	50,6	0,1	50,5	2 861	7	2 854
г. Воронеж	48,1	0,0	48,1	48	0	48
Хохольский	47,4	1,5	45,9	1 594	49	1 545
Бутурлиновский	46,9	0,9	46,0	946	18	928
Петропавловский	46,8	0,0	46,8	2 491	3	2 488
Таловский	41,0	4,6	36,4	1 006	113	894
Богучарский	41,0	0,1	40,8	1 132	4	1 129
Поворинский	38,5	0,7	37,7	1 159	22	1 137
Ольховатский	36,6	2,6	34,1	1 548	108	1 440
Репьевский	36,4	0,0	36,4	2 301	0	2 301
Подгоренский	34,4	0,0	34,4	1 321	0	1 321
Каменский	33,3	0,4	32,9	1 708	20	1 688
Эртильский	33,1	6,3	26,8	1 354	257	1 097
Бобровский	33,1	0,1	33,0	676	2	674
Терновский	30,9	0,0	30,9	1 494	1	1 493
Новохоперский	30,5	8,2	22,3	770	206	563
Аннинский	30,2	0,7	29,6	708	16	693
Борисоглебский	29,5	0,0	29,5	385	0	384
Верхнемамонский	28,7	0,0	28,7	1 401	1	1 400
Кантемировский	27,8	0,0	27,8	770	0	770
г. Нововоронеж	0,2	0,0	0,2	5	0	5

Источник: рассчитано по данным Росстата [100]

Аналогичная дифференциация районов наблюдается и по объемам производства товарного картофеля (приложение II и рисунок 15).

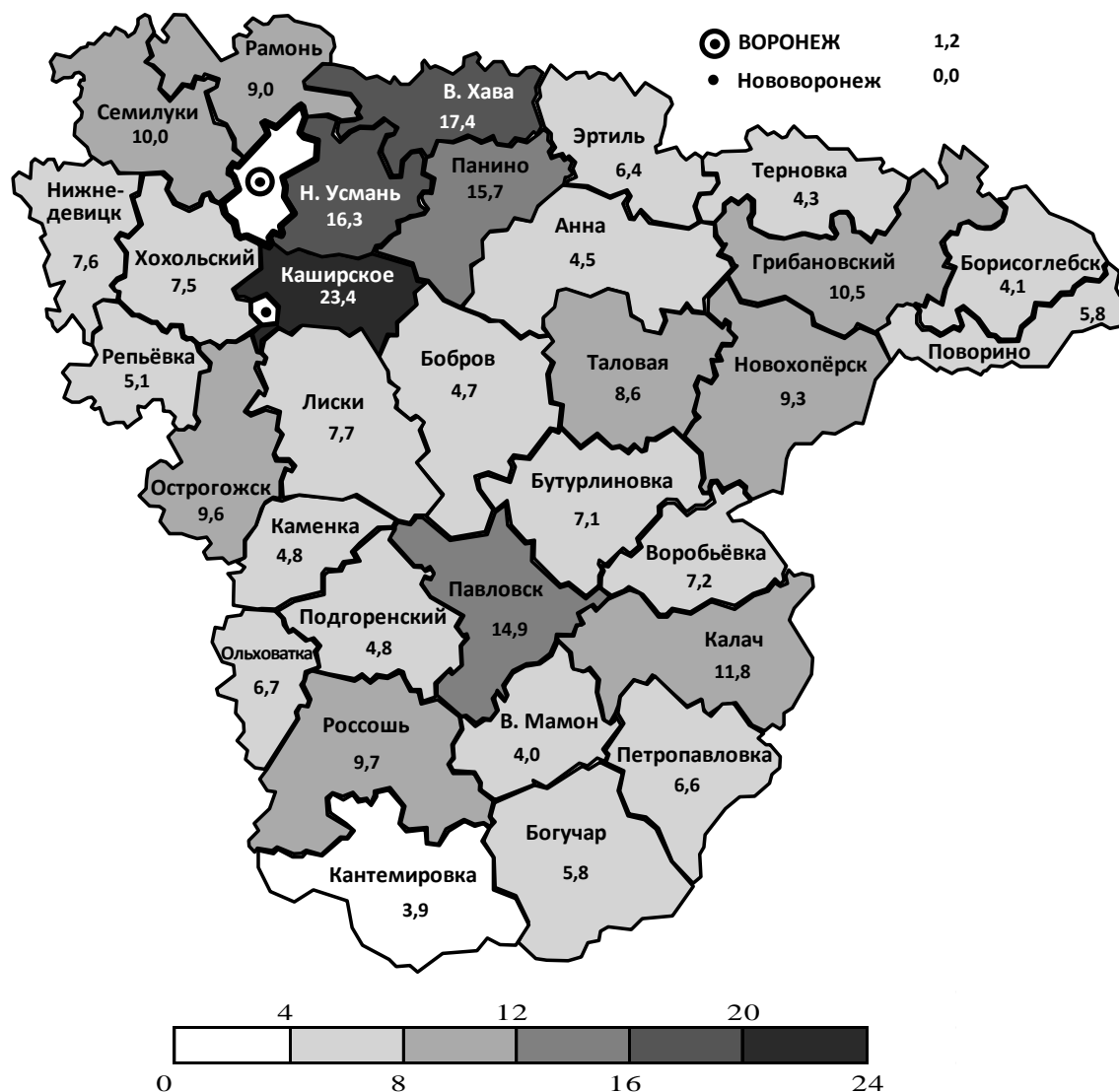


Рисунок 15 – «Тепловая карта» производства товарного картофеля в Воронежской области в 2012-2016 гг., тыс. т

Методика обоснования оптимальной сети логистических центров, реализующих функции хранения и предпродажной подготовки картофеля предполагает реализацию следующих этапов. На первом этапе определяются объемы товарного картофеля в разрезе районов области с учетом внутрирайонного потребления, объемов реализации раннего картофеля, не закладываемого на хранение, и картофеля средних и поздних сроков созревания, реализуемого в момент его уборки. При необходимости данные объемы могут быть скорректированы на объемы семенного фонда, закладываемого на хранение. На втором этапе на основе метода экспертных оценок определяются места потенциально вы-

годного размещения логистических центров с учетом привязки к транспортным магистралям и объемов производства картофеля в близлежащих районах, а также рассчитываются расстояния перевозок товарного картофеля, закладываемого на хранение, от мест производства до потенциальных мест хранения; определяется размер инвестиционных затрат на создание логистических центров, представляющих собой различные наборы типовых модулей хранения с единой сервисной зоной. На третьем этапе осуществляется разработка экономико-математической модели, позволяющей оптимизировать сеть размещения логистических центров с учетом различного уровня обеспечения потребности в хранилищах при минимизации объемов перевозок картофеля, закладываемого на хранение.

В результате опроса 35 экспертов были определены потенциальные объемы товарного картофеля, которые сельскохозяйственные производители будут готовы разместить на хранение в логистических центрах исходя из существующих объемов производств и сложившейся системы реализации картофеля. Результаты расчетов приведены в приложении Л.

Эти же эксперты высказали свои предположения о потенциально выгодных местах размещения сети хранилищ картофеля в рамках организации сети логистических центров. В качестве таких возможных мест ими были предложены: Анна, Бобров, Богучар, Бутурлиновка, Верхний Мамон, Верхняя Хава, Грибановский, Елань-Коленовский (Новохоперский район), Калач, Каменка, Каширское, Лиски, Листопадовка (Грибановский район), Лосево (Павловский район), Новая Усмань, Новохоперск, Острогжск, Павловск, Панино, Россошь, Семилуки, Средний Икорец (Лискинский район), Таловая, Хохол. В расчет бралось мнение каждого эксперта, поскольку рациональность территориального размещения логистических центров определяется в ходе решения экономико-математической задачи. Информация о средних расстояниях от сельскохозяйственных производителей отдельных сельских муниципальных районов Воронежской области до каждого из рассматриваемых мест размещения логистических центров приведены в приложении М.

Разработка экономико-математической модели по оптимизации размещения оптово-логистических картофельных центров осуществлялась на основе следующих положений:

- опорный вариант предполагает соответствие мощностей хранилищ суммарной потребности в них;
- оценка этапов развития оптово-логистических картофельных центр осуществляется на основе опорного варианта при разных уровнях удовлетворения потребности в хранилищах;
- загруженность хранилищ должна быть не ниже 95%;
- критерий оптимальности – минимизация объемов перевозок картофеля, закладываемого на хранение.

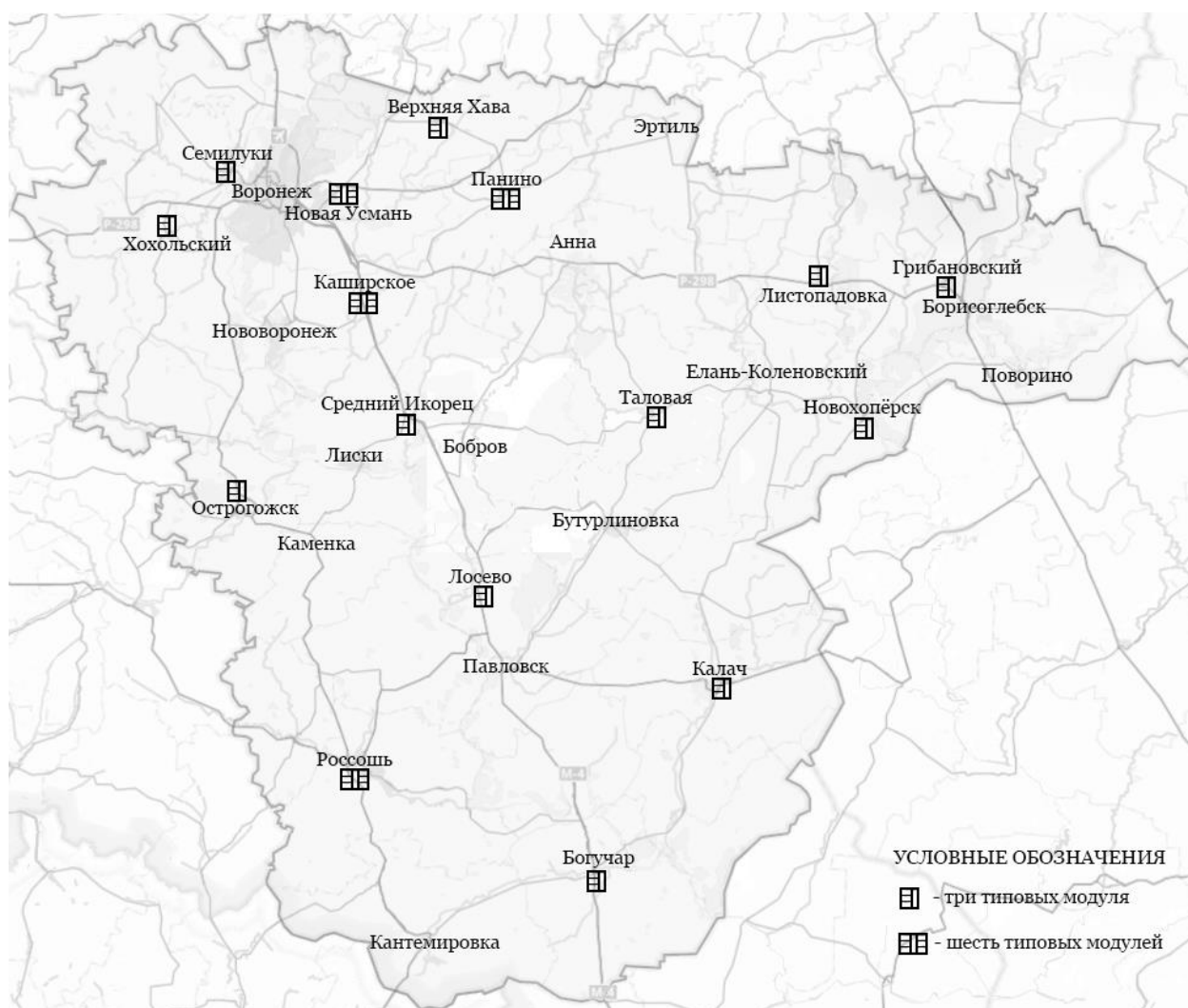


Рисунок 16 – Оптимальное размещение оптово-логистических центров по хранению и предпродажной подготовке картофеля в Воронежской области

При прогнозируемых объемах закладки картофеля на хранение в Воронежской области требуется создать 16 логистических центров. 4 центра (Каширское, Новая Усмань, Панино, Россошь) будут включать себя шесть типовых модулей с единой сервисной зоной, а 12 центров (Богучар, Верхняя Хава, Грибановский, Калач, Листопадовка, Лосево, Новохоперск, Острогожск, Семилуки, Средний Икорец, Таловая, Хохольский) – по три типовых модуля. Прогнозируемый объем инвестиций на строительство и оборудование этих центров составит 1 580,0 млн руб., текущие затраты – 308,3 млн руб. в год.

При удовлетворении потребности в мощностях хранения на 75% достаточно будет 13 оптово-логистических картофельных центров (рисунок 17).

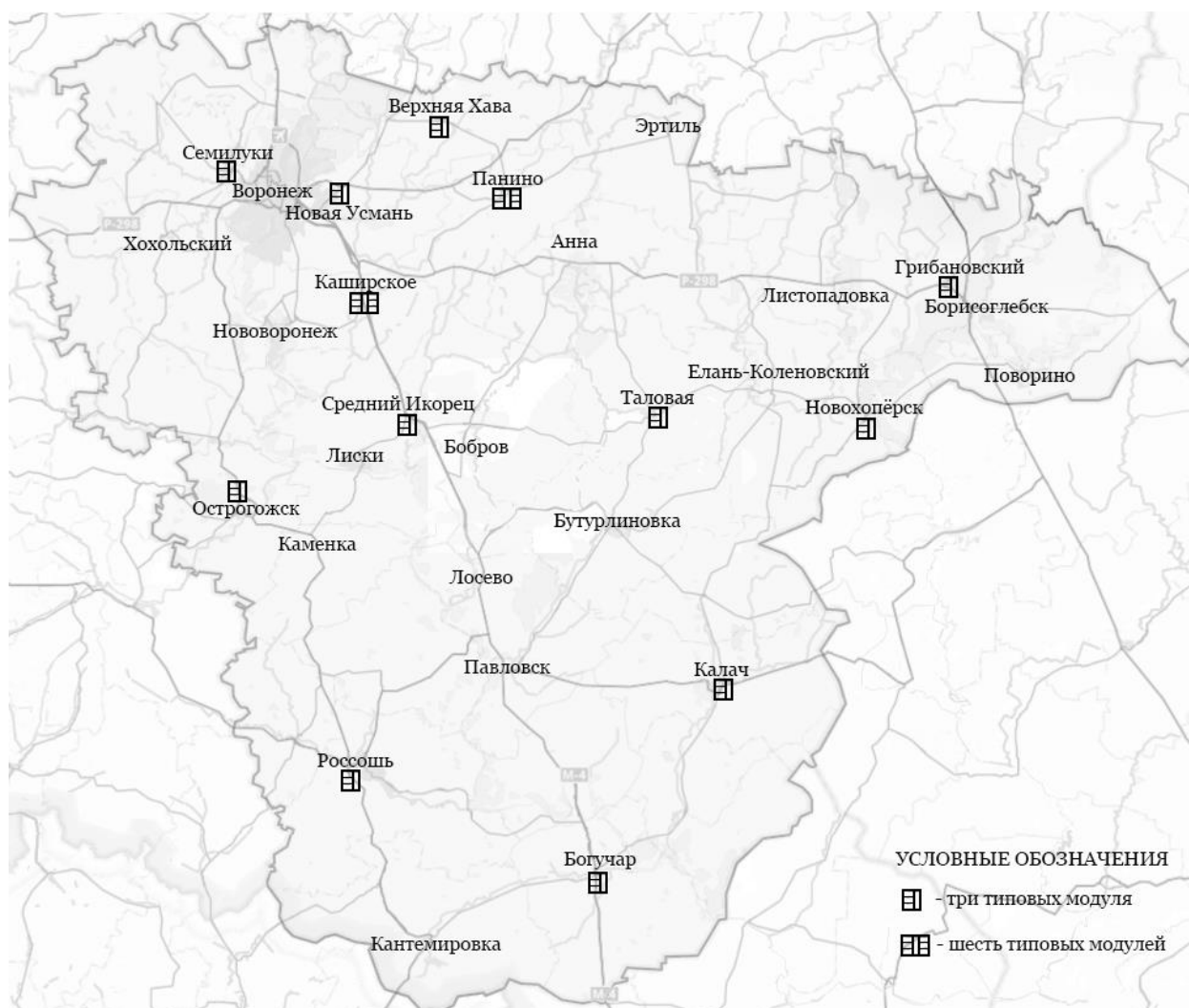


Рисунок 17 – Оптимальное размещение оптово-логистических картофельных центров при удовлетворении 75% потребности в хранилищах

Объем инвестиций при этом сократится до 1 190,0 млн руб., а размер текущих затрат – до 228,2 млн. руб.

Схемы размещения оптово-логистических картофельных центров при удовлетворении 50% и 25% потребности в хранилищах приведены в приложении Н.

При удовлетворении 25% потребности в хранилищах картофеля оптово-логистические центры должны быть созданы в Каширском (6 типовых модулей), а также в Верхней Хаве, Новой Усмани и в Панино (по 3 типовых модуля). Объем инвестиций в этом случае составит 395,0 млн руб., а размер текущих затрат – 74,9 млн руб.

Объемы перевозок картофеля от мест производства до мест его хранения по четырем исследуемым вариантам размещения оптово-логистических картофельных центров представлены в приложениях О, П и Р.

При формировании полной сети оптово-логистических центров суммарная мощность хранилищ составит 150 тыс. т при планируемом объеме товарного картофеля, закладываемого на хранение в 145,9 тыс. т, что обеспечит заполняемость хранилищ на 97,2%.

Оценка результативности формирования сети оптово-логистических картофельных центров при разных уровнях удовлетворения потребности в хранилищах приведена в таблице 21.

Таблица 21 - Оценка результативности формирования сети оптово-логистических картофельных центров при разных уровнях удовлетворения потребности в хранении

Показатели	Уровень удовлетворения потребности			
	100%	75%	50%	25%
Объем закладки на хранение, тыс. т	145,9	109,4	72,9	36,5
Доля в объеме реализации, %	49,4	37,1	24,7	12,4
Объем перевозок, тыс. т*км	4 883	3 030	1 864	828
Среднее расстояние перевозок, км	33,5	27,7	25,6	22,7
Количество центров	16	13	8	4
Мощность хранилищ, тыс. т	150,0	112,5	75,0	37,5
Объем инвестиций, тыс. руб.	1 580 000	1 190 000	790 000	395 000
Текущие затраты всего, тыс. руб.	308 345	228 238	150 941	74 888
в расчете на 1 кг, руб.	2,11	2,09	2,07	2,05
Ожидаемый рост цены 1 кг за период хранения, руб.	4,25	4,25	4,25	4,25
Дополнительная прибыль, тыс. руб.	311 522	236 662	158 993	80 079
Отношение прибыли к инвестиционным затратам, %	19,7	19,9	20,1	20,3

Повышение уровня удовлетворения потребности в хранилищах объективно обуславливает рост среднего расстояния перевозок. Если при удовлетворении потребности в мощностях хранения среднее расстояние транспортировки картофеля от мест производства до мест хранения составляет 22,7 км, то при полном удовлетворении потребности в хранилищах оно увеличивается до 33,5 км, что ведет к росту текущих затрат в расчете на 1 т картофеля с 2,05 тыс. руб., до 2,11 тыс. руб.

Оценка сезонных колебаний цен на картофель в 2012-2016 гг. показывает, что минимальный рост средней цены картофеля при реализации его равными партиями с декабря по апрель находится на уровне 63,1% от уровня средних цен на момент уборки.

Даже при минимальном росте цен реализации картофеля за период хранения может быть получена дополнительная прибыль в размере 311,5 млн. руб. Механизм распределения прибыли должен определяться учредителями данных оптово-логистических картофельных центров.

В этой связи представляется целесообразным создание данных центров на принципах государственно-частного партнерства с долей государства не менее 50%. В дальнейшем эти доли могут быть переданы сельскохозяйственным производителям и их кооперативам на безвозмездной или возмездной основе. Интересы малых форм хозяйствования в части организации хранения картофеля будут представлять кооперативы, которые возьмут на себя функции его транспортировки и правового обеспечения товарных сделок. Кроме того эти кооперативы могут взять на себя функции централизованного снабжения мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей семенным материалом, средствами защиты растений, минеральными удобрениями, оказания услуг по обработке земли, а также управления маркетинговыми рисками, представления хозяйствующих субъектов в сети Интернет, обеспечения доступа к информационным ресурсам и др.

Снабженческо-сбытовые кооперативы являются наиболее доступным инструментом консолидации интересов сельскохозяйственных товаропроиз-

водителей и организации системы информационного обеспечения их снабженческо-сбытовой деятельности. Специфика организации сбыта различных видов сельскохозяйственной продукции обуславливает необходимость развития специализированных продуктовых кооперативов, при этом хозяйствующие субъекты, занимающиеся производством нескольких видов продукции, могут быть членами нескольких кооперативов.

Развитие инфраструктуры сбыта и снабжения и информатизация управления снабженческо-сбытовой деятельности создают объективные предпосылки повышения эффективности сельскохозяйственного производства и устойчивости развития хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современный уровень развития информационных технологий и средств коммуникации позволяет существенно повысить качество работы, связанной с исследованием рынков сельскохозяйственной продукции и рынков ресурсов, необходимых для ведения аграрного производства, сократить время на поиск информации и ее обработку, повысить достоверность расчетов, сократить затраты, связанные с организацией сбытовой и снабженческой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы и, в конечном итоге, повысить эффективность функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Усложнение отношений обмена и практически полное устранение государства от регулирования обменных процессов привели к тому, что в структуре себестоимости конечной продукции резко выросли затраты, связанные с реализацией продукции и приобретением ресурсов, в том числе транзакционные и маркетинговые издержки, что в значительной мере повлияло на эффективность производственно-финансовой деятельности всех экономических субъектов, особенно в аграрном секторе, характеризующимся ярко выраженной сезонностью производства, высоким уровнем колеблемости цен на сельскохозяйственную продукцию, неразвитостью инфраструктуры хранения и рыночной инфраструктуры, наличием большого числа мелких товаропроизводителей и т.п.

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.

Специфика организации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы определяется особенностями сельского хозяйства как отрасли общественного производства и проявляется, в первую очередь, в низкой доле продукции, предоставляемой конечному потребителю в переработанном виде, в сезонности производства значительной части продукции, в жестком дефиците объектов инфраструктуры, в высоком уровне локализации продуктовых рынков, в значительной волатильности цен на продукцию сельского хозяйства, в ограниченных финансовых возможностях существенной части сельскохозяйственных производителей, в их суженном доступе к кредитным ресурсам и др. Неразвитость системы снабжения хозяйствующих субъектов аграрной сферы и заготовки производимой ими продукции существенно ограничивает эффективность сельскохозяйственных товаропроизводителей и обуславливает рост издержек обращения.

Информационное обеспечение управления снабженческо-сбытовой деятельностью зависит от количества функций, реализуемых снабженческо-сбытовой системой, и их объема. Под системой информационного обеспечения в контексте данного исследования понимается совокупность информационных сервисов, обеспечивающих реализацию функций сбора, передачи, обработки, хранения, поиска и выдачи информации в соответствии с информационными потребностями пользователя. Наиболее часто в качестве инструмента реализации системы информационного обеспечения используются автоматизированные информационные системы, представляющие собой совокупность технических и программных средств, информационных технологий, обеспечивающих подсистем и информационного фонда, объединенных в рамках реализации однородных информационных задач.

К факторам, ограничивающим эффективность снабженческо-сбытовой деятельности средних и мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей сферы, относятся: узкие финансовые возможности их значительной части и ограниченный доступ к кредитным ресурсам; недостаточный уровень раз-

вития дилерской сети производителей сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений; средств защиты растений и др.; неразвитость вторичного рынка основных средств; отсутствие системы снабженческой и сбытовой кооперации, несоответствие инфраструктуры хранения потребностям производства; высокий уровень монополизации отдельных локальных рынков сельскохозяйственной продукции и материальных ресурсов; отсутствие в регионе крупных и малых оптово-распределительных центров; низкое качество информационного обслуживания и др.

Информатизация рассматривается как организационный процесс создания оптимальных условий удовлетворения информационных потребностей пользователей на основе формирования необходимых информационных ресурсов и обеспечения доступа к ним. Под информатизацией снабженческо-сбытовой деятельности предлагается понимать организацию сбора, передачи, хранения, обработки и выдачи структурированной информации на основе использования современных информационных и информационно-телекоммуникационных технологий. По своему содержанию процесс информатизации снабженческо-сбытовой деятельности может быть сведен к формированию и развитию системы ее информационного обеспечения.

В качестве приоритетных направлений информатизации снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы предлагается выделять: развитие информационной инфраструктуры; автоматизацию процессов планирования; автоматизацию процессов учета и контроля; формирование фонда маркетинговой информации; организацию электронного документооборота; интеграцию в единое информационное пространство.

Информатизация снабженческо-сбытовой деятельности должна осуществляться в рамках единой политики информатизации управления развитием хозяйствующего субъекта. Политика информатизации управленческой деятельности реализуется через выбор типа модели информатизации хозяйствующего субъекта: модели комплексной информатизации, модели частичной (функциональной) информатизации, модели аутсорсинга функций информационного обеспечения. Модель первого типа соответствует информа-

ционными потребностям и финансовым возможностям интегрированных агропромышленных структур, второго типа – относительно крупных сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, а третьего типа – малых форм хозяйствования аграрной сферы. В качестве специфической модели информатизации может быть выделена модель информационного обеспечения деятельно снабженческо-сбытовых кооперативов и информационно-маркетинговых центров.

Мероприятий по повышению эффективности снабженческо-сбытовой деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей могут быть представлены в разрезе трех групп. Первая группа мероприятий связана с развитием инфраструктурного обеспечения (расширяет возможности хозяйствующих субъектов по выбору наиболее выгодных каналов и сроков реализации продукции и приобретения ресурсов), вторая группа – с развитием сбытовой и снабженческой кооперации (позволяет консолидировать интересы товаропроизводителей, минимизировать издержки обращения и обеспечивает более выгодные условия реализации продукции и покупки материальных средств), третья группа - связана с повышением эффективности управления снабженческо-сбытовой деятельностью (обеспечивает рост оперативности и качества принимаемых управленческих решений, минимизирует риски и ошибки при выборе модели поведения хозяйствующего субъекта на рынках).

Рост эффективности снабженческо-сбытовой деятельности, в конечном счете, будет выражаться в получении дополнительного прямого и косвенного экономического эффекта. Прямой экономический эффект может быть получен в виде дополнительной выручки за счет выбора наиболее выгодных каналов и сроков реализации продукции; минимизации затрат за счет выбора наиболее выгодных каналов и сроков приобретения ресурсов; снижения издержек обращения при реализации продукции и приобретении ресурсов; сокращения затрат труда и материальных затрат на реализацию функций снабжения и сбыта. Возникновение косвенного экономического эффекта происходит за счет повышения качества принимаемых стратегических, тактических и оперативных управленческих решений и сокращения времени на их

подготовку; минимизации ошибок при определении планируемой потребности в ресурсах и объемах товарной продукции; повышения интенсивности труда управленческих работников за счет сокращения времени на поиск информации о состоянии и тенденциях развития отдельных рынков; повышения оперативности работы с контрагентами и ее качества, сокращения сроков на подготовку и оформление торговых сделок; совершенствования системы внешнего и внутреннего коммуникативного взаимодействия и др.

При суммарной мощности хранилищ сети оптово-логистических картофельных центров Воронежской области в 150 тыс. т при объеме товарного картофеля, закладываемого на хранение, в 145,9 тыс. т, обеспечивается заполняемость хранилищ на 97,2%. Организация хранения этого объема товарного картофеля позволит получить 311,5 млн руб. прибыли.

Представляется целесообразным создание данных центров на принципах государственно-частного партнерства с долей государства не менее 50%. В дальнейшем эти доли могут быть переданы сельскохозяйственным производителям и их кооперативам на безвозмездной или возмездной основе. Интересы малых форм хозяйствования в части организации хранения картофеля будут представлять кооперативы, которые возьмут на себя функции его транспортировки и правового обеспечения товарных сделок. Кроме того эти кооперативы могут взять на себя функции централизованного снабжения мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей семенным материалом, средствами защиты растений, минеральными удобрениями, оказания услуг по обработке земли, а представления хозяйствующих субъектов в сети Интернет, обеспечения доступа к информационным ресурсам и др.

Развитие инфраструктуры сбыта и снабжения и информатизация управления снабженческо-сбытовой деятельности создают объективные предпосылки повышения эффективности сельскохозяйственного производства и устойчивости развития хозяйствующих субъектов аграрной сферы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аварский Н.Д. Актуальные вопросы развития информационно-коммуникационных и интернет-технологий на аграрном рынке / Н.Д. Аварский, В.В. Таран // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2017. - №4. - С. 42-50.
2. Аварский Н.Д. Материально-техническое обеспечение отрасли растениеводства в России: проблемы и перспективы / Н.Д. Аварский, А.В. Алпатов, Т.М. Кузнецова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2017. - №1. - С. 22-31.
3. Азимова Н.В. Развитие каналов реализации сельскохозяйственной продукции / Н.В. Азимова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2014. - №34. - С. 227-234.
4. Алексеева Н.В. Сущность и особенности конкурентоспособности субъектов малого агробизнеса / Н.В. Алексеева, А.В. Улезько // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2014. – Вып. 4 (43). – С. 179-188.
5. Алпатов А.В. Оценка вторичного рынка сельхозтехники [Электронный ресурс] / А.В. Алпатов // Информационный портал АГРОИНФО. - Режим доступа: <http://agroinfo.com/ocenka-vtorichnogo-rynka-selhoztekhniki-0902201605/>
6. Алтухов А.И. Система сбыта зерна как фактор становления развитого зернового рынка в России / А.И. Алтухов // Экономика сельского хозяйства России. - 2014. - №8. - С. 26-37.
7. Аналитический отчет по результатам анализа состояния конкурентной среды на рынке минеральных удобрений [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы. – Режим доступа: [http://fas.gov.ru/netcat_files/File/Analiz%20rynka%20mineral'nyh%20udobreniy%20\(2\).pdf](http://fas.gov.ru/netcat_files/File/Analiz%20rynka%20mineral'nyh%20udobreniy%20(2).pdf)
8. Ананьев М.А. Применение информационных технологий в АПК / М.А. Ананьев, Ю.В. Ухтинская // Системное управление. - 2012. - №4 (17). - С. 6.
9. Андреев А. Рынок меняется: итоги 7-ой Международной конференции «Пестициды 2016» [Электронный ресурс] / А. Андреев // Новое сельское хозяйство. - Режим доступа: <http://www.nsh.ru/aktualno/vystavki-i-sobytiya/rynok-menyetsya/>

10. Антонян Э. К вопросу об электронных расчетах и электронной коммерции / Э. Антонян, Л. Каргина // Транспортное дело России. – 2009. – №10. – С.110-112.
11. Арсеньева М. Чужие семена: ситуация на рынке семян кукурузы [Электронный ресурс] / М. Арсеньева, Ю. Смиренская // Агротехника и технологии. – 2015. - №1 (47). - Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/agrotechnika/47/>
12. Бабаев М.Ю. Об информационном обеспечении маркетинговой деятельности / М.Ю. Бабаев // Вестник экономической безопасности. - 2011. - №5. - С. 5-8.
13. 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.
14. Балко С.В. Совершенствование управления сбытовой деятельностью аграрных предприятий / С.В. Балко, А.В. Ронжина // Интерактивная наука. - 2016. - №5. - С. 65-68.
15. Баркан Д.И. Управление сбытом: Учебное пособие / Д.И. Баркан. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2014. – 341 с.
16. Беккер Д.А. Роль информационных технологий в управлении современным промышленным предприятием / Д.А. Беккер // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2013. - № 7-1. - С. 141-144.
17. Бережной В.Г. Организационно-экономический механизм обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей горюче-смазочными материалами / В.Г. Бережной // Российское предпринимательство. - 2015. – Т.16. - №2. - С. 263-274.
18. Березин В.В. Глобализация как угроза экономической безопасности государства / В.В. Березин // Вестник Академии. – 2011. – №1. – С. 113-114.
19. Блинова О.Г. Информационные технологии в современном документообороте / О.Г. Блинова // Ракетно-космическое приборостроение и информационные системы. - 2014. - Т.1. - №4. - С. 37-41.
20. «Большая семерка» на российском рынке СЗР [Электронный ресурс] // Сайт компании «ЗемлякоФФ защита растений Центр». – Режим доступа: <http://zemlyakoff-centr.ru/bolshaya-semerka/>
21. Былина С.Г. По возможностям использования сельским населением информационно-коммуникационных технологий / С.Г. Былина // Никоновские чтения. – 2015. - №20-1 (20). – С. 338-341.

22. Васильева Е.В. Методологические основы формирования инфраструктуры агропродовольственного рынка / Е.В. Васильева, Ю.Н. Переверзин – Саратов: СГАУ, 2010. – 245 с.
23. Вертакова Ю.В. Устойчивость развития территории: морфология экономического пространства / Ю.В. Вертакова, С.М. Клевцов, М.Г. Клевцова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – №1 (18). – С. 87-96.
24. Винниченко А.В. Организационно-экономические основы деятельности товарных бирж по реализации сельскохозяйственной продукции / А.В. Винниченко // Бизнес информ. - 2015. - №9 (452). - С. 245-251.
25. Вологин И.С. Методика оценки транзакционных издержек реализации сельскохозяйственной продукции / И.С. Вологин // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. - 2011. - Т.1. - №57. - С. 59-66.
26. Воронежский статистический ежегодник. 2016: статистический сборник. – Воронеж: Воронежстат, 2016. – 320 с.
27. Гильц Н.Е. Формирование модели мониторинга производственно-сбытовой деятельности предприятия / Н.Е. Гильц // Логистические системы в глобальной экономике. - 2016. - №6. - С. 110-114.
28. Головина С.Г. Методологические аспекты формирования перспективных организационных моделей аграрных кооперативов / С.Г. Головина, Н.Г. Володина // Аграрный вестник Урала. - 2010. - №7 (73). - С. 6-7.
29. Горбунов С.И. Инфраструктурные аспекты развития агропродовольственного рынка в условиях импортозамещения / С.И. Горбунов, Е.В. Васильева, А.И. Пшенцова, Л.Н. Минеева// Аграрный научный журнал – 2015 - №1 - С.68-72.
30. Грязнова А.Г. Экономическая теория: Учебник / А.Г. Грязнова, Т.В. Чечелева. - М. Издательство «Экзамен». 2005. - 592 с.
31. Давыдова Ю.В. Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства / Ю.В. Давыдова // Международный научно-исследовательский журнал. - 2016. - №6 (48). - С. 26-28.
32. Деревянкин А.В. Направления и финансовая модель информатизации в сельском хозяйстве / А.В. Деревянкин // Сб. науч. тр. Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. - 2015. - Т.1. - №8. - С. 586-588.

33. Долженко Е.М. Информатизация агропромышленного комплекса: проблемы, направления, задачи / Е.М. Долженко // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. - 2014. - № 6-5. - С. 76-79.
34. Дорошук А.И. Государственные интервенции на рынке зерна: проблемы бюджетных расходов и эффективности регулирования рынка / А.И. Дорошук // Вестник АПК Ставрополья. - 2016. - №2 (22). - С. 267-272.
35. Евстропов А.С. Управление предприятием АПК на основе информационно-инновационных технологий / А.С. Евстропов // АПК: Экономика, управление. - 2010. - №5. - С. 41-45.
36. Единая межведомственная информационно–статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/organizations/>
37. Завьялов Ф.Н. Асимметрия структуры воспроизводства и государственные рычаги ее снижения / Ф.Н. Завьялов // Теоретическая экономика. - 2012. - №1 (7). - С. 38-45.
38. Закшевская Е.В. Теоретические и практические аспекты государственного регулирования агропродовольственного рынка / Е.В. Закшевская, А.А. Тютюников, Т.В. Закшевская // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - №4-2 (47). - С. 129-136.
39. Зарубежный опыт восстановления и продажи подержанной техники / А.С. Сайганов [и др.] // Современные проблемы освоения новой техники, технологий, организации технического сервиса в АПК: доклады республиканской научно-практической конференции на 17-й междунар. спец. выставке «Белагро–2007». Ч.1. – Горки, 2008. – С. 43–62.
40. Зиятдинова В.В. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия / В.В. Зиятдинова, И.А. Кашкирова // Вестник Димитровградского инженерно-технологического института. - 2014. - №2 (4). - С. 96-105.
41. Зотов А.А. Организация материально-технического снабжения предприятия / А.А. Зотов // Вестник научных конференций. - 2016. - №5-5 (9). - С. 146-149.
42. Иванова Н.В. Особенности управления сбытом сельскохозяйственной продукции / Н.В. Иванова, Е.Ф. Абрамова // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. - 2011. - №4. - С. 267-274.

43. Имитационно-аналитическое моделирование системы сбыта / Д.Н. Шукаев и др. / Современные проблемы науки и образования. - 2014. - №3. - С.79.
44. Информационное обеспечение принятия управленческих решений / А.В. Улезько и др. - Воронеж: ВГАУ, 2009. - 168 с.
45. Исаев Р.А. Проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке региона / Р.А. Исаев // Вопросы структуризации экономики. - 2014. - №1. - С. 39-41.
46. Итоги Федерального статистического наблюдения по вопросам использования населением информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/it/fed_nabl-croc/index.html.
47. Калинин Н.В. Выбор оптимальных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции / Н.В. Калинин, А.И. Товстолис // Проблемы и перспективы экономики и управления. - 2013. - №4 (70). - С. 211-217.
48. Каримов А.Г. К уточнению сущности и содержания категории «экономическое пространство» /А.Г. Каримов, Э.Р. Чувашаева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. - 2014. - №10-2. - С. 62-67.
49. Карпова Н.П. Теоретические и методологические аспекты логистики снабжения организаций / Н.П. Карпова // Актуальные вопросы экономических наук. - 2010. - №15-1. - С. 233-237.
50. Кириллова А. Новые подходы к определению термина «аутсорсинг» / А. Кириллова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - №3. - С. 447-449.
51. Клемина В.И. Маркетинговая информационная система / В.И. Клемина, Е.Н. Софинская // Человеческий капитал. - 2013. №10 (58). - С. 64-67.
52. Козье Д. Электронная коммерция / Д. Козье. – М.: Русская Редакция, 1999. – 288 с.
53. Концепция развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов: утверждена Министерством сельского хозяйства РФ 29 марта 2006 г. [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал Гарант. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/2161313>

54. Корабейников И.Н. Особенности и компоненты информационно-экономического пространства / И.Н. Корабейников // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. - 2015. - Т.14. - №5. - С. 687-716.
55. Корецкий П.Б. Информационное обеспечение управления снабженческо-сбытовой деятельностью / П.Б. Корецкий, А.В. Улезько // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. - №3. – С. 7-13
56. Корецкий П.Б. Направления информатизации снабженческо-сбытовой деятельности в сельском хозяйстве / П.Б. Корецкий, А.В. Улезько // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. - №5. – С. 24-30.
57. Корецкий П.Б. Отношения обмена в системе формирования экономического пространства / П.Б. Корецкий, А.В. Улезько, Ш.Т. Каюмова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2016. - Вып. 2 (49). – С. 155-162.
58. Корецкий П.Б. Электронная коммерция в системе товарно-денежных отношений // П.Б. Корецкий, Р.В. Подколзин // Перспективы развития национальных агропродовольственных систем в условиях ВТО: сб. науч. трудов – Воронеж: ВГАУ, 2014. – С. 280-284.
59. Корецкий П.Б. Электронная торговля в системе снабженческо-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы / П.Б. Корецкий // Аспирант. - 2015. - Т.1. - №8-1 (13). - С. 48-49.
60. Кузенкин В.И Организация закупочной деятельности через электронные площадки / В.И. Кузенкин, Н.Е. Гильц // Логистические системы в глобальной экономике. - 2015. - №5. - С. 518-521.
61. Кузнецова А.А. Характеристика логистических информационных систем для управления снабжением и сбытом организации / А.А. Кузнецова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2016. - №27. - С. 86-91.
62. Кузьменко А.В. Разработка автоматизированной информационной системы управления сетью оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции на региональном уровне / А.В. Кузьменко, А.А. Голиков // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. - 2015. -№4. - С. 65-68.
63. Кузьменко А.В. Создание и функционирование электронной торговой площадки по реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия / А.В. Кузьменко, Д.И. Асланов // Успехи современной науки и образования. - 2016. - Т.2. - №8. - С. 77-80.

64. Кузьмик И.В. Проблемы совершенствования форм реализации сельскохозяйственной продукции / И.В. Кузьмик // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. - 2016. - №7. - С. 114-117.
65. Куликова Е.С. Сбытовая деятельность предприятий / Е.С. Куликова, Ю.В. Верлан // Новая наука: От идеи к результату. -2016. - № 9-1. - С. 91-95.
66. Курносое А.П. Информационное обеспечение управления земельными ресурсами / А.П. Курносое, А.В. Улезько, С.В. Ломакин и др. - Воронеж: ВГАУ, 1999.- 258 с.
67. Курносое А.П. Оптимизация параметров предпринимательских структур при их кооперации / А.П. Курносое, А.Ф. Демченко, А.В. Улезько, А.К. Камальян // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1999. - №6. -С.45-49.
68. Курносое А.П. Оптимизация состава грузового автомобильного транспорта и его использование в сельскохозяйственных предприятиях / А.П. Курносое и др. - Воронеж: ВГАУ, 2009. – 218 с.
69. Курносое А.П. Экономико-математическое моделирование в системе информационного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы / А.П. Курносое, А.В. Улезько // Моделирование и информационное обеспечение экономических процессов в АПК: сб. науч. тр. - Воронеж: ВГАУ, 2011. – С. 3-20.
70. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. - СПб.: Питер. - 2005.-543 с.
71. Ланкастер Д. Организация сбыта / Д. Ланкастер, Д.М. Джоббер; пер. с англ. – Минск: Амалфея, 2012. – 384 с.
72. Ларкина Н.Г. Генезис парадигмы маркетинга пространственного взаимодействия / Н.Г. Ларкина // Глобальный научный потенциал. - 2014. - №3 (36). - С. 115-117.
73. Луппов В.В. Сайты сельхозпредприятий: состояние и перспективы развития / В.В. Луппов // Никоновские чтения. – 2012. - №17. – С. 36-40.
74. Лысенко М.В. Система материально-технического снабжения и сбыта сельскохозяйственных предприятий / М.В. Лысенко // Наука и современность. - 2012. - №15-4. - С. 83-87.
75. Лычкина Н.Н. Имитационные модели организаций и их применение в стратегическом управлении и информационных бизнес-системах / Н.Н. Лычкина // Управленческие науки в современной России. - 2014. - Т.2. - №2. - С. 396-400.

76. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. - 328 с.
77. Максимова Е.А. Современное толкование отношений обмена в производственном процессе / Е.А. Максимова // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. - 2014. - №6 (22). - С. 235-246.
78. Маслинникова М.А. Содержание гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятий / М.А. Маслинникова // Economics. - 2016. - №10 (19). - С. 36-38.
79. 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.
80. Меденников В.И. Государственный подход к развитию информатизации АПК / В.И. Меденников // Никоновские чтения. – 2012. - №17. – С. 3-6.
81. Мельничук О.И. Сбытовая деятельность сельскохозяйственного предприятия и направления ее совершенствования / О.И. Мельничук // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2014. - №1. - С. 76-79.
82. Меренкова И.Н. Информатизация жизнеобеспечения в сельской местности / И.Н. Меренкова, В.Н. // Никоновские чтения. – 2012. - №17. – С. 175-177.
83. 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
84. Минаков И.А. Особенности конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия / И.А. Минаков, В.А. Солопов // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. - 2016. - №3. - С. 98-104.
85. Минаков И.А. Особенности формирования и функционирования агропродовольственного рынка / И.А. Минаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2014. - №4. - С. 29-33.
86. Минаков И.А. Состояние и тенденции развития рынка материально-технических ресурсов / И.А. Минаков // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. - 2013. - №5. - С. 72-75.

87. Митрофанов А.Д. Теоретические основы исследования территориальной социально-экономической системы / А.Д. Митрофанов // Горизонты экономики. – 2015. – №3 (22). – С. 112-114.
88. Морозова М.П. Интегрированные распределительные центры как форма эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции / М.П. Морозова // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2016. - №4 (66). - С. 117-125.
89. Набоков В.И. Совершенствование распределительно-сбытовой деятельности организаций АПК / В.И. Набоков, К.В. Некрасов, В.К. Чашин // Аграрный вестник Урала. - 2012. - №11-2 (106). - С. 51-52.
90. Назарова И.Б. Электронная торговля: преимущества, проблемы и «эффект скольжения» при снижении транзакционных издержек / И.Б. Назарова, Т.В. Дианова // Вестник МГИМО Университета. - 2012. - №4 (25). - С. 173-178.
91. Негметзянов А.В. Оптимизация регионального рынка сельскохозяйственной техники (на примере Удмуртской республики): дисс. ... канд. экон. наук (08.00.05) / А.В. Негметзянов. - Ижевск, 2010. – 196 с.
92. Никоненко А.Н. Совершенствование сбытовой деятельности предпринимательской структуры / А.Н. Никоненко // Управление инновациями: теория, методология, практика. - 2016. - №19. - С. 66-70.
93. Нилссон Й. Аграрная кооперация в России: проблемы выбора организационной модели / Й. Нилссон, Н.Г. Володина, С.Г. Головина // Экономика и управление. - 2010. - №7. - С. 12-17.
94. Облачные технологии, что такое облако в Интернете? [Электронный ресурс] // Портал о высоких технологиях и Интернете. – Режим доступа: <http://myblaze.ru/oblachnyie-tehnologii-chto-takoe-oblako-v-internete/>
95. Основные результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в 2015 году // Официальный сайт Правительства РФ. - Режим доступа: http://government.ru/dep_news/22613/
96. Осовин М.Н. Обоснование приоритетов информационной политики агропромышленного комплекса России / М.Н. Осовин // Никоновские чтения. – 2015. - №20-1 (20). – С. 410-412.
97. Папцов А.Г. Правовое обеспечение сбыта сельскохозяйственной продукции в развитых странах / А.Г. Папцов // АПК: Экономика, управление. - 2010. - №2. - С. 77-81.

98. Печенкина В.В. Проблемы информатизации аграрной экономики / В.В. Печенкина, В.В. Мартемьянов // Никоновские чтения. – 2012. - №17. – С. 47-49.
99. Пирогов С.В. Электронная коммерция: Учеб. пособие / С.В. Пирогов. – М.: Изд. дом «Социальные отношения», Изд-во «Перспектива», 2003. – 428 с.
100. Показатели муниципальных образований [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/bd_munst/munst.htm
101. Полухин А.А. Повышать эффективность использования минеральных и органических удобрений в растениеводстве / А.А. Полухин // АПК: Экономика, управление. - 2016. - №9. - С. 82-85.
102. Полухин А.А. Сбалансированный агропродовольственный рынок - стратегическая задача региональной аграрной политики / А.А. Полухин, А.А. Грудкин // АПК: Экономика, управление. - 2016. - №1. - С. 61-68.
103. Полухин А.А. Экономическая оценка структуры затрат на материально-технические ресурсы в сельском хозяйстве / А.А. Полухин, А.В. Алпатов, А.Н. Ставцев, С.А. Абдулкеримов // Экономика сельского хозяйства России. - 2015. - №1. - С. 56-63.
104. Попова Т.Д. Современные методы управления процессом сбыта (продаж) организации / Т.Д. Попова, А.В. Петрушко // Actualscience. - 2015. - Т.1. - №4 (4). - С. 19-21.
105. Потребление основных продуктов питания населением Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1286360627828
106. Прасолова Л.В. Региональные особенности проявления транзакционных издержек реализации сельскохозяйственной продукции / Л.В. Прасолова // Инновационная наука. - 2015. - Т.1. - № 4-1. - С. 93-96.
107. Продажи комбайнов и тракторов в России поддерживает только государство // Сайт газеты «Ведомости». - Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/11/23/666517-prodazhi-kombainov-traktorov>
108. 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>

109. Путькина Л.В. Об основных направлениях развития систем электронного документооборота [Электронный ресурс] / Л.В. Путькина // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – №09 (033). – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/33/3620/>

110. Реймер В. Методологические основы управления инновационным развитием территориально-отраслевых систем / В. Реймер, А. Улезько, С. Пастушенко // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. – №2. – С. 28-31.

111. Реймер В.В. Инновационно-ориентированное развитие АПК Дальнего / В.В. Реймер, А.В. Улезько, А.А. Тютюников. – Воронеж: ВГАУ, 2016. – 347 с.

112. Реймер В.В. Концептуальные и методологические подходы к формированию инновационной системы агропродовольственного комплекса / В.В. Реймер, А.В. Улезько // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - №4 (47). - С. 196-207.

113. Реймер В.В. Формирование механизма реализации инновационного сценария развития регионального АПК // В.В. Реймер, А.В. Улезько // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. - №2. – С. 2-28.

114. Репичев А.И. Исследование товарного ассортимента предприятия АПК / А.И. Репичев, Г.П. Зверева // Экономика и предпринимательство. - 2015. - №2 (55). - С. 483-485.

115. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков состояние и перспективы / Т.А. Родкина // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2012 - №5 - С 144-148.

116. Рожков И.В. Информационные основы становления и развития теории и практики маркетинга / И.В. Рожков // Экономика. Налоги. Право. - 2015. - №4. - С. 28-37.

117. Рожкова Д.В. К вопросу об управлении продвижением товаров и услуг на аграрном рынке: теоретический аспект / Д.В. Рожкова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2013. - №5 (103). - С. 151-153.

118. Романенко Ю.Д. Совершенствование механизма системы сбыта сельхозпродукции / Ю.Д. Романенко // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. - 2016. - №2. - С. 82-94.

119. Ротэрмель А.А. Воспроизводство и товарное обращение: институциональные особенности синтеза новой модели рыночного взаимодействия /

А.А. Ротэрмель // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). - 2013. - №3 (43). - С. 145-150.

120. Рыкова И.Н. Проблемы и перспективы развития в России оптово-распределительных центров для сбыта сельскохозяйственной продукции / И.Н. Рыкова, М.А. Смирнов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. - №34. - С. 2-11.

121. Рябов В.П. Электронная коммерция: курс лекций / В.П. Рябов. – Воронеж: ВГАУ, 2014. –67 с.

122. Савченко Т.В. Развитие аграрного потенциала сельских территорий / Т.В. Савченко, Ю.А. Просяникова, А.В. Улезько. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2015. – 175 с.

123. Савченко Т.В. Управление производством масличных культур на основе кластерного подхода / Т.В. Савченко, А.В. Улезько, Н.Н. Кравченко. - Воронеж: ВГАУ, 2013. – 160 с.

124. Самарханов Т.Г. Консультационная помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям и сельскому населению: проблемы и перспективы (по материалам мониторинга деятельности организаций сельскохозяйственного консультирования в Российской Федерации в 2015 году) [Электронный ресурс] / Т.Г. Самарханов // Официальный сайт Федерального центра сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса. – Режим доступа: http://mcx-consult.ru/d/77622/d/otchet_o_monitor_2015.pdf

125. Самохин А.А. Агро... и интернет. Особенности развития электронной торговли сельскохозяйственной продукцией / А.А. Самохин // Креативная экономика. - 2010. - №8. - С. 100-106.

126. Самохин А.А. Выбор каналов реализации сельскохозяйственной продукции / А.А. Самохин // Международный технико-экономический журнал. - 2010. - №4. - С. 14-18.

127. Симонова Н.Н. Сущность и значение системы заготовительной деятельности потребительской кооперации в современных условиях / Н.Н. Симонова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2012. - №1. - С. 91-95.

128. Сиптиц С.О. Организационно-методологические проблемы развития информатизации в сельскохозяйственном производстве / С.О. Сиптиц, Д.С. Стребков, И.М. Кузнецов, М.В. Макеев // Вестник ВИЭСХ. - 2015. - №4 (21). - С. 120-132.

129. Скобелев В.Л. Моделирование отношений обмена при согласовании экономических интересов субъектов рынка / В.Л. Скобелев // Петербургский экономический журнал. - 2014. - №2. - С. 27-43.

130. Смолян Г.Л. Некоторые ключевые понятия информатизации: категориальный статус и предметная область / Г.Л. Смолян // Информационное общество. - 2015. - №1. - С. 7-17.

131. Соколова И.В. Социальная информатика и социология: проблемы и перспективы взаимосвязи / И.В. Соколова. - М.: Изд-во МГУ, 1999. - 184 с.

132. Сорокин С.А. Усовершенствование концепции управления хозяйственных связей в регионе при формировании и развитии единого экономического пространства / С.А. Сорокин // Российский академический журнал. – 2013. – Т.26. – №4. – С. 51-53.

133. Стребков Д.С. Системное развитие информатизации в сельском хозяйстве / Д.С. Стребков, И.М. Кузнецов, М.В. Макеев // Вестник ВИЭСХ. - 2012. - Т.2. - №7. - С. 24-34.

134. Стукова И.В. Интеграция информационных систем в экономические отношения в сельском хозяйстве / И.В. Стукова // Фундаментальные исследования. - 2013. - №8-5. - С. 1155-1157.

135. Суханова И.Ф. Инструменты политики импортозамещения продовольствия в России / И.Ф. Суханова, М.Ю. Лявина, Е.Ф. Заворотин // Аграрный научный журнал. - 2015. - №8. - С. 96-100.

136. Сухомлинова М.И. Специфика формирования системы информационного обеспечения управления региональным АПК / М.И. Сухомлинова // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2013. – Вып. 1. – С. 365-369.

137. Сысоева С.В. Сущность категории «информатизация» в современном обществе / С.В. Сысоева // Вестник Омского университета. - 2011. - №3. - С. 330–335.

138. Таран В.В. Использование интернет-технологий в сельском хозяйстве за рубежом / В.В. Таран, Ж.Е. Соколова, Х.Н. Гасанова // АПК: Экономика, управление. - 2015. - №5. - С. 82-88.

139. Тарасов Н.А. Логистика электронной торговли / Н.А. Тарасов, Н.Е. Гильц // Логистические системы в глобальной экономике. - 2013. - №3-2. - С. 147-150.

140. Терновых К. Государство в системе современных аграрных отношений / К. Терновых, Н. Нечаев // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2006. - №2. - С. 18-21.

141. Терновых К.С. К вопросу о материально-техническом обеспечении аграрных формирований ЦЧР / К.С. Терновых, Н.Г. Нечаев, А.И. Плякин // Российский экономический интернет-журнал. - 2006. - №4. - С. 239.

142. Терновых К.С. К вопросу о формировании инновационной системы развития регионального АПК / К.С. Терновых, А.А. Измалков // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - №4 (47). - С. 208-217.

143. Терновых К.С. Формирование модели инвестиционного поведения интегрированных структур в АПК / К.С. Терновых, Д.В. Чернов // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2014. - №4. - С. 139-145.

144. Тетерин Ю.Н. Выставки сельскохозяйственной продукции как механизм продвижения продукции АПК / Ю.Н. Тетерин // Вестник НГИЭИ - 2011. - №1(2). - С. 54-65.

145. Тиличенко П.В. Вторичный рынок сельскохозяйственной техники как фактор повышения экспортного потенциала страны [Электронный ресурс] / П.В. Тиличенко, С.С. Дрозд // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого. – 2012. -№1 (48). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-gomelskogo-gosudarstvennogo-tehnicheskogo-universiteta-im-p-o-suhogo>

146. Ткачев А. Основные положения прогноза научно-технологического развития АПК на период до 2030 года [Электронный ресурс] / А. Ткачев // Информационный портал Министерства сельского хозяйства РФ. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/57425.378.htm>

147. Толмачев А.В. Проблемы построения системы реализации продукции малого хозяйствования / А.В. Толмачев, Е.В. Гришин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2016. - №120. - С. 282-294.

148. Толпыго Р.С. Методические рекомендации по совершенствованию организационно-экономического механизма сбытовой деятельности предприятия / Р.С. Толпыго // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. - 2014. - №4 (38). - С. 148-150.

149. Тутина Я.А. Совершенствование системы сбыта сельскохозяйственной продукции малых форм агропроизводств / Я.А. Тутина // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - №3 (35). - С. 52-54.

150. Улезько А.В. Альтернативные стратегии развития фермерских хозяйств / А.В. Улезько, О.В. Улезько, С.В. Мистюкова // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений. - Электрон. журн. - М.: АТиСО, 2006. - Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Ulezko.pdf>,

151. Улезько А.В. Земельные ресурсы сельского хозяйства: управление воспроизводством и экономическая оценка потенциала / А.В. Улезько, В.Э. Юшкова, А.А. Тютюников. - Воронеж: ИПЦ "Научная книга", 2014. - 176 с.

152. Улезько А.В. Обеспечение конкурентоспособности малых форм хозяйствования / А.В. Улезько, Н.В. Алексеева. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2015. – 179 с.

153. Улезько А.В. Особенности организации инновационных процессов в агропродовольственном комплексе / А.В. Улезько, В.В. Реймер, А.П. Курносков // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - №4 (47). - С. 218-227.

154. Улезько А.В. Приоритетные направления повышения конкурентоспособности малых форм хозяйствования аграрной сферы / А.В. Улезько, Н.В. Алексеева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №02 (106). – С. 867-882.

155. Улезько А.В. Развитие ресурсной базы регионального продовольственного рынка / А.В. Улезько, Д.И. Бабин. – Воронеж: ВГАУ, 2016. – 168 с.

156. Улезько А.В. Система планов оптимального развития аграрных формирований: состав и система информационного обеспечения / А.В. Улезько, О.В. Улезько // Моделирование и информационное обеспечение экономических процессов в АПК: сб. науч. тр. - Воронеж: ВГАУ, 2011. – С. 216-220.

157. 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.

158. Улезько А.В. Условия формирования инновационной модели развития социально-экономических систем / А.В. Улезько, В.В. Реймер // Вест-

ник Воронежского государственного аграрного университета. - 2015. - №2 (45). - С. 84-91.

159. Урсул А.Д. Проблема информации в современной науке / А.Д. Урсул. - М.: Наука, 1975. - 288 с.

160. Фагуцист И.А. Использование современных информационных технологий в агропромышленном комплексе / И.А. Фагуцист // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2015. - №7. - С. 96-100.

161. Федоренко В.Ф. Информационные технологии в сельскохозяйственном производстве: науч. анализ. обзор / В.Ф. Федоренко. - М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2014. - 228 с.

162. Федорова Н.П. Совершенствование системы сбыта в сельскохозяйственном потребительском кооперативе / Н.П. Федорова, Н.В. Азимова // Экономика сельского хозяйства России. - 2013. - №10. - С. 46-51.

163. Фоменко Л.Г. Сбытовые кооперативы как особая форма эффективной маркетинговой политики малых сельскохозяйственных предприятий / Л.Г. Фоменко // Азимут научных исследований: экономика и управление - 2013. - №2. - С. 29-32.

164. Формирование и развитие региональных аграрных рынков./ Под ред. К.С. Терновых, А.К. Камаяна. – Воронеж: ВГАУ, 2005. - 303с.

165. Фролов Д.П. Многоуровневая иерархия экономического пространства: формирование эволюционной таксономии / Д.П. Фролов // Пространственная экономика. – 2013. – №4. – С. 122-150.

166. Хлынин Э.В. Организация эффективной снабженческо-сбытовой деятельности предприятия на основе построения логической системы / Э.В. Хлынин, О.В. Сорвина // Известия ТГУ. – 2015 – Т.4 - №1. - С. 424-431.

167. Хохлова Ю.Е. Глоссарий по информационному обществу / Ю.Е. Хохлова. - М.: Институт развития информационного общества, 2009. - 162 с.

168. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: [http:// www.gks.ru/dbscripts/cbsd/#1](http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/#1)

169. Чанышева Н.А. Система управления сбытом продукции на предприятии: сущность и функции / Н.А. Чанышева, А.В. Цветцых // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2013. - Т.2. - №9. - С. 350-351.

170. Черданцев В.П. Формирование единого информационного пространства / В.П. Черданцев, П.Е. Кобелев // Аграрный вестник Урала. - 2010. - №11-1 (77). - С. 102-103.

171. Черевко Л.Д. Особенности рынка племенных животных и сортовых семян сельскохозяйственных культур / Л.Д. Черевко // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №7 (48) – С. 913-916.

172. Шамин Е.А. Сущность информатизации, ее цели, субъекты и объекты / Е.А. Шамин и др. // Вестник НГИЭИ. - 2015. - №11 (54). - С. 99-107.

173. Шамрай А.С. Информационные технологии, используемые для принятия управленческих решений на предприятиях / А.С. Шамрай // Научно-методический электронный журнал Концепт. - 2015. - №6. - С. 241-250.

174. Шарнина Н.М. Состояние и оценка маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий / Н.М. Шарнина // АПК: экономика, управление. – 2000. – №5. – С.69-73.

175. Шевченко Т.В. Формирование и развитие системы сбыта сельскохозяйственной продукции отечественных производителей / Т.В. Шевченко // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - 2015. - №3 (35). - С. 141-145.

176. Шиврина Т.Б. Особенности сбытовой деятельности в сельскохозяйственных организациях / Т.Б. Шиврина // Успехи современной науки и образования. - 2016. - Т.3. - №11. - С. 222-224.

177. 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.

178. Шорикова О.В. Роль и виды информационных технологий в управлении цепями поставок / О.В. Шорикова, Н.Е. Гильц // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2011. - Т.2. - №7. - С. 248-249.

179. Шумакова О.В. Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в АПК / О.В. Шумакова // Сибирская финансовая школа. - 2009. - №3. - С. 48-52.

180. Шуматбаева Ю.В. К вопросу об организации сбыта сельскохозяйственной продукции и системы взаимоотношений в сфере обмена / Ю.В. Шуматбаева // Вестник АПК Верхневолжья. - 2010. - №3. - С. 7-9.

181. Шутьков А.А. Деформации структуры воспроизводства: пути преодоления / А.А. Шутьков // Экономика сельского хозяйства России. - 2012. - №5. - С. 4-11.

182. 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.

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

184. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции / А.В. Юрасов. – М.: Горячая линия-Телеком, 2007. – 480 с.

185. Юшин А. Тенденции развития распределительно-сбытовой деятельности предприятий / А. Юшин // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. - 2015. - №1 (31). - С. 204-209.

186. Perroux F. Note sur la notion de pole de croissance / Economie appliquee. - 1955. - №8. - P. 307-320.

187. Savchenko T.V. Development of the family economies of the agricultural sector of Russia / T.V. Savchenko, A.V. Ulez`ko, L.V. Kiyashchenko, A.A. Tyutyunikov // International Business Management. - 2015. - Т.9. - №6. - С. 1186-1189.

188. Savchenko T.V. On the identification of local markets boundaries and their development forecasting / T.V. Savchenko, A.V. Ulez'ko, A.A. Tyutyunikov, D.G. Bonda, Y.A. Prosyannikova // International Business Management. - 2015. - Т.9. - № 7. - С. 1652-1655.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Таблица 1 - Индексы производства продукции сельского хозяйства по хозяйствам всех категорий

Регионы	Годы																								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
РФ	95,5	90,6	95,6	88,0	92,0	94,9	100,9	85,9	103,8	106,2	106,9	100,9	99,9	102,4	101,6	103,0	103,3	110,8	101,4	88,7	123,0	95,2	105,8	103,5	102,6
Центральный ФО	97,1	90,0	95,5	89,6	92,7	96,7	93,4	91,4	96,8	112,3	100,0	100,1	102,9	97,5	102,9	102,1	106,8	114,2	104,0	84,5	134,7	104,3	106,3	104,4	105,0
Белгородская область	84,1	94,5	102,1	81,4	92,0	96,4	101,7	91,9	96,5	120,3	107,7	101,7	100,1	107,1	114,8	113,0	121,4	127,2	108,7	100,0	132,1	108,4	108,2	105,0	104,1
Воронежская область	86,1	90,8	102,2	79,7	87,0	88,2	110,5	93,8	96,7	129,0	102,0	101,3	117,5	94,0	100,7	103,1	107,4	126,4	100,1	72,9	166,9	104,7	109,2	101,1	100,9
Курская область	90,3	88,0	101,3	82,1	93,0	94,8	97,0	95,2	89,2	119,7	101,5	108,3	98,3	102,5	101,4	101,3	111,2	121,0	99,7	80,0	149,2	109,7	115,1	112,7	102,3
Липецкая область	89,8	96,2	99,4	84,0	89,0	98,0	100,3	94,5	91,4	108,2	111,7	102,3	110,9	101,1	109,6	106,3	113,0	119,7	102,2	78,3	147,4	102,8	112,6	100,6	107,4
Тамбовская область	98,0	97,7	101,4	83,8	91,0	94,1	101,5	92,5	96,5	100,3	115,9	100,1	108,1	92,9	109,5	106,6	101,9	124,2	100,1	73,0	163,9	107,9	125,8	103,3	110,9

Таблица 2 - Изменения объемов производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (1990 г. = 100%)

Регионы	Годы																								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
РФ	95,5	86,5	82,7	72,8	67,0	63,6	64,1	55,1	57,2	60,7	64,9	65,5	65,4	67,0	68,1	70,1	72,4	80,2	81,4	72,2	88,8	84,5	89,4	92,5	95,0
Центральный ФО	97,1	87,4	83,5	74,8	69,3	67,0	62,6	57,2	55,4	62,2	62,2	62,3	64,1	62,5	64,3	65,6	70,1	80,0	83,3	70,3	94,8	98,8	105,1	109,7	115,2
Белгородская область	84,1	79,5	81,1	66,1	60,8	58,6	59,6	54,7	52,8	63,6	68,5	69,6	69,7	74,6	85,7	96,8	117,5	149,5	162,5	162,5	214,7	232,7	251,8	264,4	275,2
Воронежская область	86,1	78,2	79,9	63,7	55,4	48,9	54,0	50,6	49,0	63,2	64,4	65,3	76,7	72,1	72,6	74,9	80,4	101,6	101,7	74,2	123,8	129,6	141,5	143,1	144,3
Курская область	90,3	79,5	80,5	66,1	61,5	58,3	56,5	53,8	48,0	57,4	58,3	63,2	62,1	63,6	64,5	65,4	72,7	87,9	87,7	70,1	104,7	114,8	132,1	148,9	152,3
Липецкая область	89,8	86,4	85,9	72,1	64,2	62,9	63,1	59,6	54,5	59,0	65,9	67,4	74,7	75,6	82,8	88,0	99,5	119,1	121,7	95,3	140,4	144,4	162,6	163,5	175,6
Тамбовская область	98,0	95,7	97,1	81,4	74,0	69,7	70,7	65,4	63,1	63,3	73,4	73,4	79,4	73,8	80,8	86,1	87,7	109,0	109,1	79,6	130,5	140,8	177,1	183,0	202,9

Таблица 3 - Производство основных видов продукции сельского хозяйства в Воронежской области, тыс. т

Виды продукции	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Хозяйства всех категорий					
Зерновые и зернобобовые	2 727,1	1 890,7	2 370,7	2 603,1	3 740,0
Сахарная свекла	2 757,5	2 058,1	2 715,3	3 220,3	5 300,8
Подсолнечник	242,4	314,9	408,7	611,1	982,5
Картофель	704,6	708,7	1 037,2	1 088,3	1 602,3
Овощи	194,7	184,3	202,8	311,8	454,1
Мясо (в убойном весе)	190,8	114,3	115,2	143,7	225,6
Молоко	1 102,6	791,9	727,2	651,7	760,5
Яйцо, млн шт.	798,2	633,6	661,5	661,4	836,2
Сельскохозяйственные организации					
Зерновые и зернобобовые	2 600,6	1 773,5	2 090,9	2 123,5	2 825,4
Сахарная свекла	2 644,5	1 910,7	2 382,9	2 666,6	4 452,2
Подсолнечник	225,8	290,4	339,7	451,5	714,8
Картофель	25,3	3,2	6,5	41,9	51,8
Овощи	46,4	21,8	18,1	23,7	26,8
Мясо (в убойном весе)	122,5	44,8	44,4	58,4	144,8
Молоко	787,3	470,1	396,5	295,6	405,6
Яйцо, млн шт.	490,9	271,9	356,6	346,9	501,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
Зерновые и зернобобовые	64,4	61,5	240,3	451,8	860,9
Сахарная свекла	54,3	70,9	237,8	434,9	722,2
Подсолнечник	11,3	20,2	66,3	158,1	264,3
Картофель	2,1	1,1	4,2	28,9	65,7
Овощи	0,8	1,3	4,4	19,2	34,4
Мясо (в убойном весе)	0,8	0,8	1,0	2,3	2,7
Молоко	3,4	4,0	10,3	23,1	28,7
Яйцо, млн шт.	0,4	1,9	1,8	1,9	3,6
Хозяйства населения					
Зерновые и зернобобовые	62,2	55,7	39,5	27,8	53,7
Сахарная свекла	58,7	76,5	94,6	118,9	126,4
Подсолнечник	5,3	4,2	2,6	1,5	3,4
Картофель	677,3	704,4	1 026,5	1 017,5	1 484,8
Овощи	147,4	161,2	180,3	268,9	392,9
Мясо (в убойном весе)	67,6	68,7	69,8	83,0	78,0
Молоко	311,9	317,8	320,4	333,0	326,2
Яйцо, млн шт.	306,8	239,9	303,1	312,6	331,5

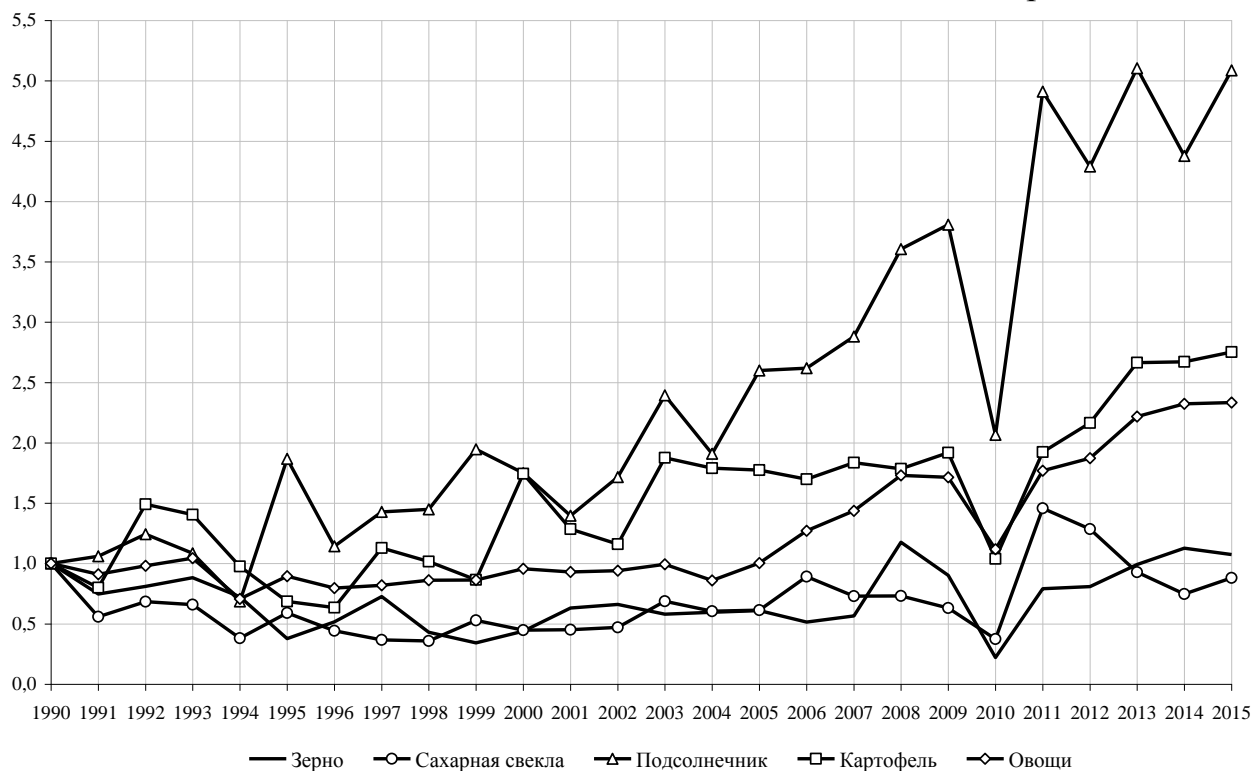


Рисунок 1 – Индексы производства основных видов продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий Воронежской области (1990 г.=1)

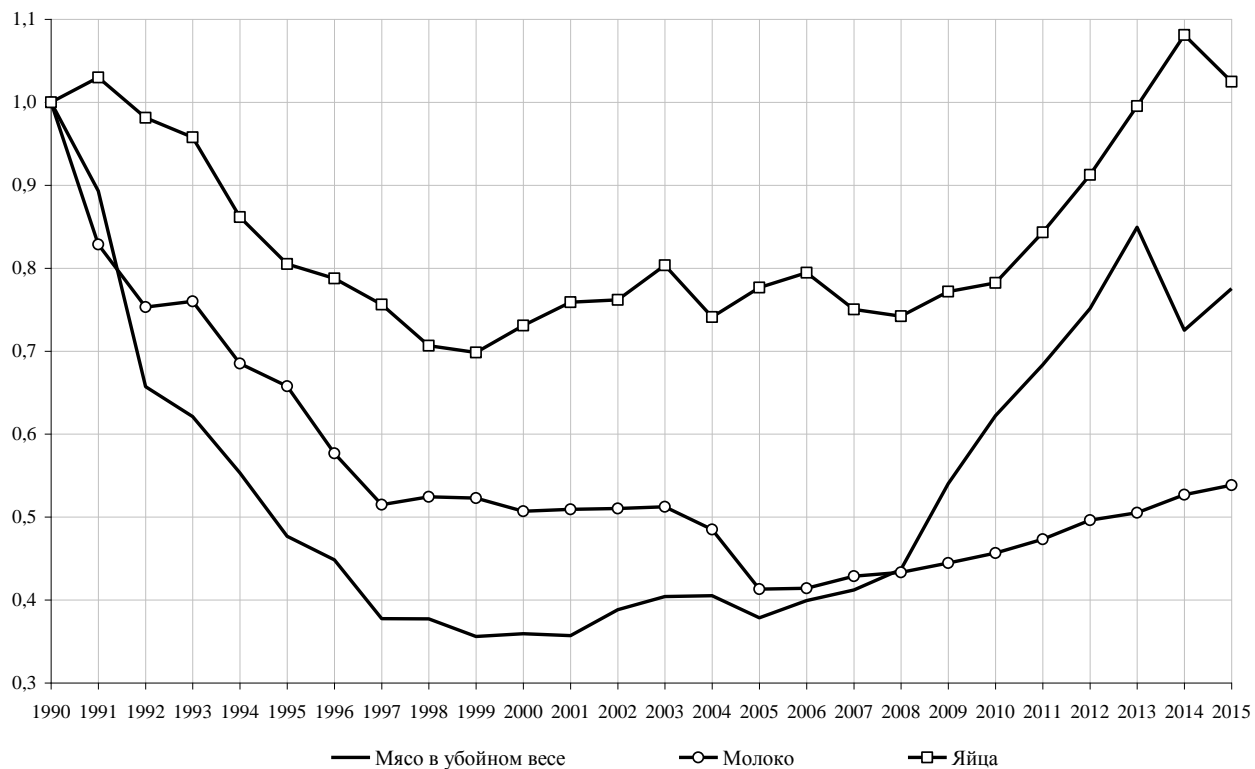


Рисунок 2 – Индексы производства основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий Воронежской области (1990 г.=1)

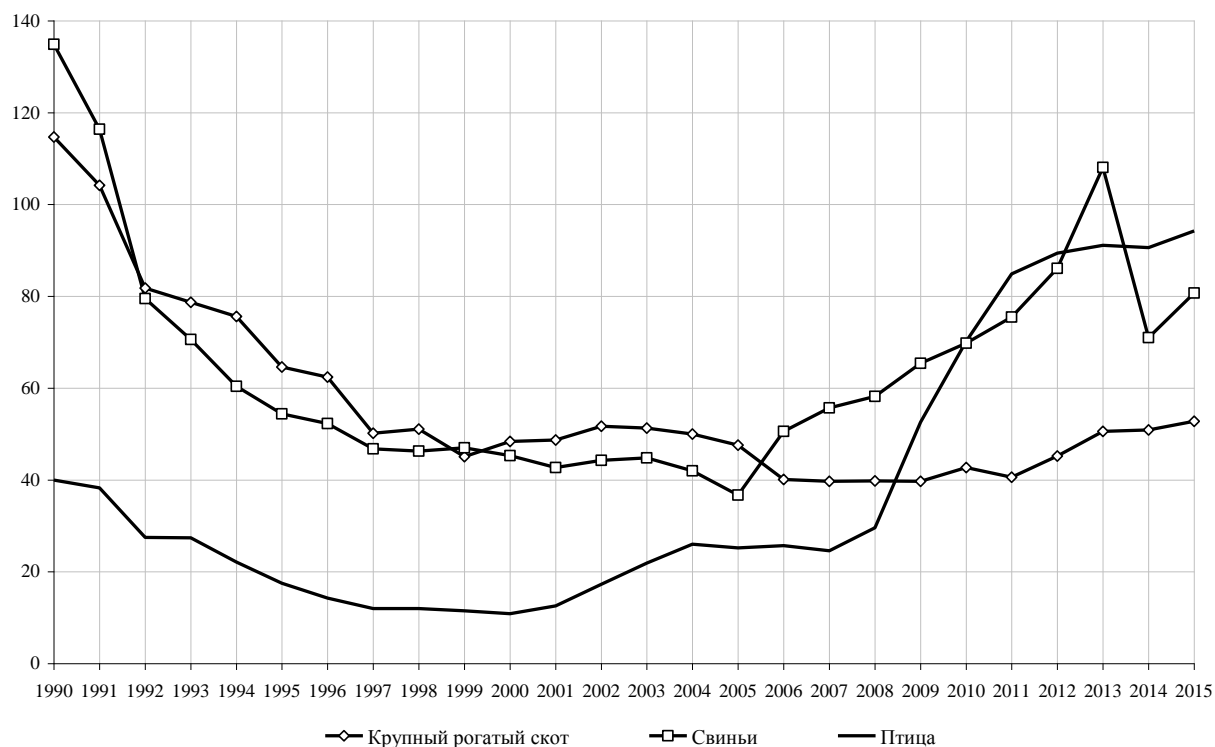


Рисунок 3 – Производство мяса (в убойном весе) хозяйствами всех категорий Воронежской области, тыс. т

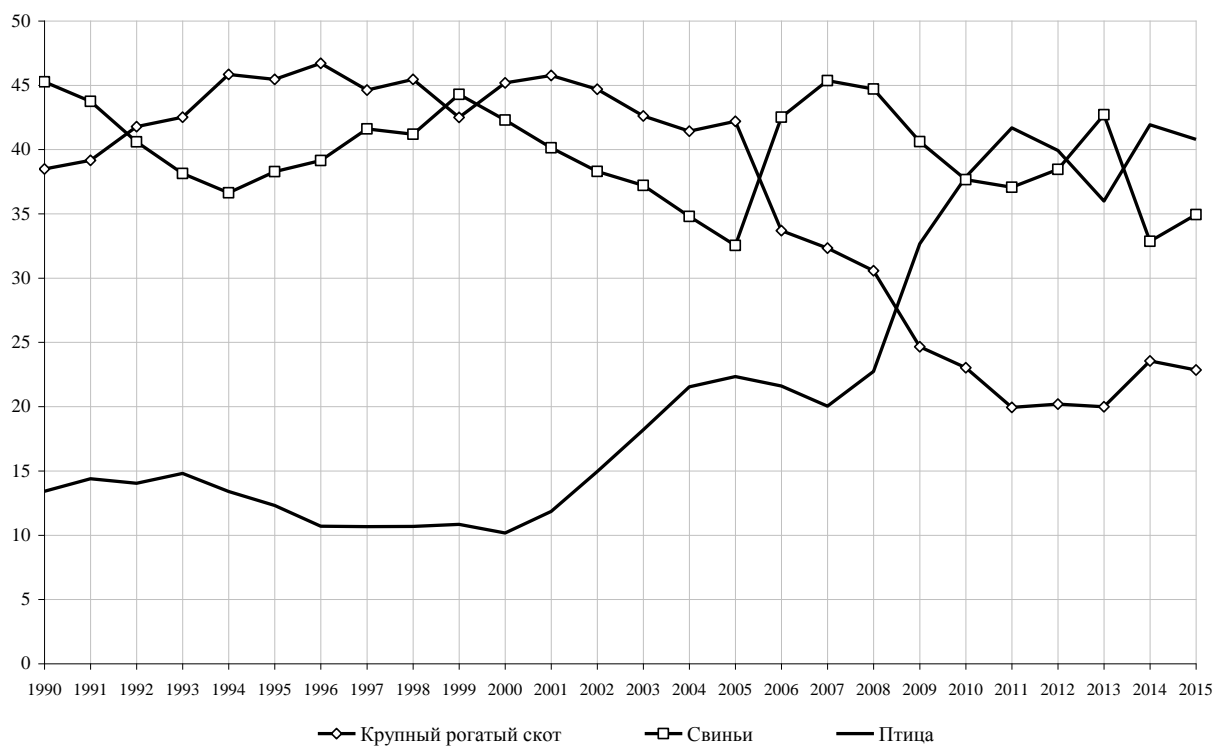


Рисунок 4 – Структура мяса (в убойном весе), произведенного в Воронежской области хозяйствами всех категорий, %

Приложение Д

Таблица 4 - Производство основных видов продукции растениеводства на душу населения хозяйствами всех категорий, кг

Регионы	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Зерновые					
Российская Федерация	592	441	545	596	647
Центральный ФО	487	314	369	429	561
Белгородская область	1 190	829	1 150	1 343	1 883
Воронежская область	1 099	767	996	1 111	1 604
Курская область	1 541	1 048	1 373	2 021	3 018
Липецкая область	1 322	882	1 313	1 752	1 945
Тамбовская область	1 385	1 011	1 310	1 743	2 496
Сахарная свекла					
Российская Федерация	146	95	128	190	284
Центральный ФО	293	184	255	375	596
Белгородская область	1 773	1 202	1 506	1 737	2 238
Воронежская область	1 111	836	1 142	1 373	2 274
Курская область	1 718	800	894	2 272	3 495
Липецкая область	1 009	643	1 319	1 578	3 088
Тамбовская область	883	609	1 075	2 226	3 932
Подсолнечник					
Российская Федерация	21	23	31	44	65
Центральный ФО	12	16	20	31	70
Белгородская область	71	83	98	139	236
Воронежская область	98	128	172	261	421
Курская область	3	9	11	30	236
Липецкая область	12	21	25	46	241
Тамбовская область	70	98	140	253	621
Картофель					
Российская Федерация	248	216	196	191	218
Центральный ФО	308	250	203	195	252
Белгородская область	339	363	355	289	328
Воронежская область	284	288	436	464	687
Курская область	702	648	706	676	854
Липецкая область	492	414	372	424	622
Тамбовская область	432	349	440	395	568
Овощи					
Российская Федерация	69	71	78	86	105
Центральный ФО	72	77	69	68	77
Белгородская область	90	103	108	111	127
Воронежская область	78	75	85	133	195
Курская область	113	112	103	97	129
Липецкая область	128	109	98	104	138
Тамбовская область	112	129	142	130	127

Таблица 5 - Производство основных видов продукции животноводства на душу населения хозяйствами всех категорий, кг

Регионы	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Молоко					
Российская Федерация	305,9	227,4	224,7	224,2	215,4
Центральный ФО	292,5	206,8	188,0	159,6	143,4
Белгородская область	587,8	418,6	407,1	366,0	352,1
Воронежская область	444,4	321,5	305,6	278,1	326,2
Курская область	557,8	373,8	346,7	345,9	318,0
Липецкая область	451,8	314,2	305,7	256,4	226,5
Тамбовская область	462,4	276,9	257,6	236,4	206,7
Скот и птица на убой в убойном весе					
Российская Федерация	50,9	32,1	33,5	43,7	59,2
Центральный ФО	44,5	26,9	27,2	43,0	73,1
Белгородская область	104,7	68,9	95,3	349,3	716,4
Воронежская область	76,9	46,4	48,4	61,3	96,8
Курская область	86,5	62,6	61,5	68,3	188,6
Липецкая область	77,9	46,1	55,2	105,3	172,4
Тамбовская область	87,2	53,1	49,5	53,9	167,1
Яйца, шт.					
Российская Федерация	271,3	222,5	250,6	272,3	289,2
Центральный ФО	283,0	214,8	214,3	215,4	223,5
Белгородская область	358,0	349,9	443,9	846,3	898,0
Воронежская область	321,7	257,3	278,1	282,1	358,7
Курская область	316,3	271,4	279,6	213,5	183,3
Липецкая область	308,8	295,4	381,4	417,7	485,3
Тамбовская область	330,8	254,7	299,5	210,6	180,2

Таблица 6 – Среднегодовое потребление основных видов продуктов питания на душу населения, кг

Регионы	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Хлеб и хлебобродуки					
Российская Федерация	123,2	117,8	120,2	119,6	118,4
Центральный ФО	121,8	114,6	114,2	116,2	118,2
Белгородская область	139,6	128,2	137,0	139,4	138,2
Воронежская область	132,8	141,0	145,2	143,2	136,8
Курская область	150,4	150,8	149,6	147,2	144,0
Липецкая область	141,4	140,0	142,0	141,0	143,4
Тамбовская область	140,8	143,2	155,4	155,4	154,2
Сахар					
Российская Федерация	32,4	33,6	36,4	38,6	39,8
Центральный ФО	36,0	35,4	38,2	42,2	43,8
Белгородская область	43,8	49,6	48,0	49,2	48,2
Воронежская область	43,2	51,0	52,0	50,0	48,8
Курская область	47,4	49,6	49,8	49,4	49,8
Липецкая область	44,8	52,0	56,8	54,2	54,6
Тамбовская область	43,2	54,8	59,4	57,8	56,6
Масло растительное					
Российская Федерация	7,2	8,9	11,1	12,9	13,7
Центральный ФО	7,5	9,0	11,2	13,2	14,2
Белгородская область	7,9	10,3	12,1	13,5	13,6
Воронежская область	10,0	10,9	11,6	12,5	14,7
Курская область	6,2	7,5	8,6	10,7	12,1
Липецкая область	7,1	8,6	10,3	11,6	12,3
Тамбовская область	7,1	9,1	11,3	12,8	14,3
Картофель					
Российская Федерация	121,0	115,2	108,2	109,0	111,0
Центральный ФО	126,6	112,8	99,2	100,4	105,6
Белгородская область	154,4	144,8	125,0	121,6	116,6
Воронежская область	145,2	123,2	131,8	125,2	125,6
Курская область	158,2	147,6	140,4	130,8	130,8
Липецкая область	183,0	162,4	125,2	117,6	118,4
Тамбовская область	193,2	181,4	160,6	141,4	128,2
Овощи					
Российская Федерация	75,6	76,4	83,4	97,0	109,2
Центральный ФО	81,2	81,2	78,8	88,4	100,2
Белгородская область	92,0	99,0	94,2	102,6	108,0
Воронежская область	89,0	77,4	81,6	103,6	127,2
Курская область	109,2	105,4	93,8	100,8	108,4
Липецкая область	115,6	102,6	84,2	92,8	104,0
Тамбовская область	99,6	106,0	102,2	95,6	101,4

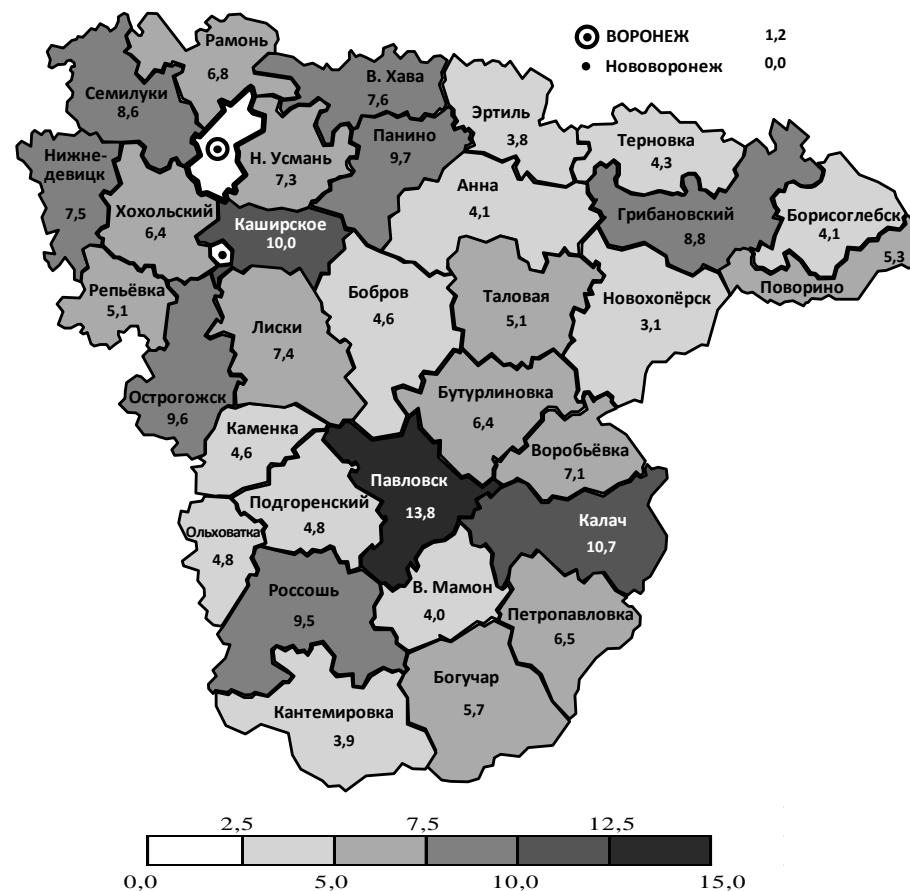
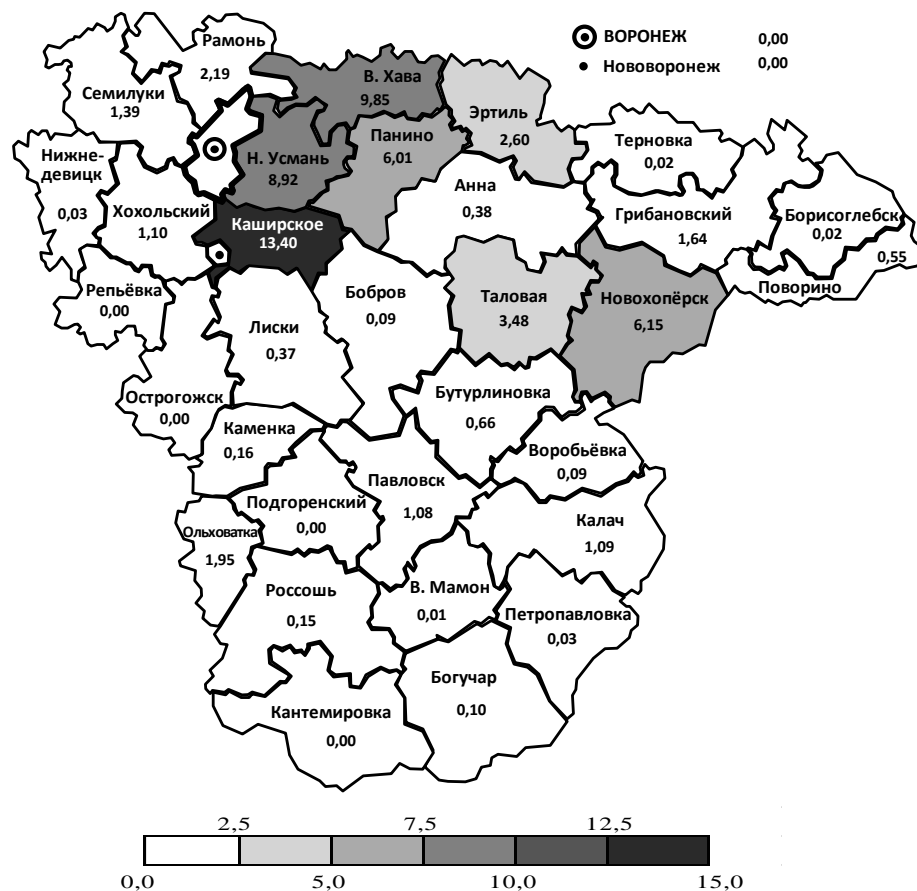
Таблица 6 (продолжение) – Среднегодовое потребление основных видов продуктов питания на душу населения, кг

Регионы	В среднем за год в периоде:				
	1991-1995 гг.	1996-2000 гг.	2001-2005 гг.	2006-2010 гг.	2011-2015 гг.
Молоко и молокопродукты					
Российская Федерация	291,6	222,4	228,6	242,0	245,2
Центральный ФО	310,0	232,4	223,2	224,8	228,4
Белгородская область	339,6	241,2	234,6	262,2	260,8
Воронежская область	284,4	236,6	237,8	239,4	267,8
Курская область	294,2	236,0	221,0	233,8	230,6
Липецкая область	300,4	238,2	226,0	218,8	230,6
Тамбовская область	324,8	208,4	196,0	198,8	179,4
Мясо и мясопродукты					
Российская Федерация	60,0	47,8	51,6	64,0	73,4
Центральный ФО	64,8	52,4	55,6	68,8	80,8
Белгородская область	69,4	57,0	64,6	86,6	96,0
Воронежская область	60,6	44,6	48,6	60,6	85,8
Курская область	61,8	55,0	58,4	65,4	77,2
Липецкая область	65,8	45,8	49,8	64,4	74,2
Тамбовская область	72,6	54,2	51,6	59,4	71,4
Яйца, шт.					
Российская Федерация	251,2	217,2	243,6	258,4	270,8
Центральный ФО	272,6	228,0	244,4	256,8	268,4
Белгородская область	319,6	297,0	298,4	310,2	321,4
Воронежская область	267,4	231,6	257,0	272,4	330,8
Курская область	276,4	261,2	263,4	231,0	240,2
Липецкая область	234,4	243,4	263,0	273,8	293,4
Тамбовская область	268,2	190,8	212,4	201,0	203,8

Приложение И

Таблица 7 – Среднегодовое производство товарного картофеля по районам Воронежской области, тыс. т

Районы	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	Хозяйства населения
Аннинский	4,5	0,4	4,1
Бобровский	4,7	0,1	4,6
Богучарский	5,8	0,1	5,7
Борисоглебский	4,1	0,0	4,1
Бутурлиновский	7,1	0,7	6,4
Верхнемамонский	4,0	0,0	4,0
Верхнехавский	17,4	9,8	7,6
Воробьевский	7,2	0,1	7,1
Грибановский	10,5	1,6	8,8
Калачеевский	11,8	1,1	10,7
Каменский	4,8	0,2	4,6
Кантемировский	3,9	0,0	3,9
Каширский	23,4	13,4	10,0
Лискинский	7,7	0,4	7,4
Нижнедевицкий	7,6	0,03	7,5
Новоусманский	16,3	8,9	7,3
Новохоперский	9,3	6,2	3,1
Ольховатский	6,7	1,9	4,8
Острогожский	9,6	0,0	9,6
Павловский	14,9	1,1	13,8
Панинский	15,7	6,0	9,7
Петропавловский	6,6	0,0	6,5
Поворинский	5,8	0,6	5,3
Подгоренский	4,8	0,0	4,8
Рамонский	9,0	2,2	6,8
Репьевский	5,1	0,0	5,1
Россошанский	9,7	0,1	9,5
Семилукский	10,0	1,4	8,6
Таловский	8,6	3,5	5,1
Терновский	4,3	0,0	4,3
Хохольский	7,5	1,1	6,4
Эртильский	6,4	2,6	3,8
г. Воронеж	1,2	0,0	1,2



а) Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства

б) Хозяйства населения

Рисунок 5 – «Тепловая карта» производства товарного картофеля в Воронежской области в 2012-2016 гг., т

Приложение Л

Таблица 8 – Прогнозные объемы товарного картофеля в Воронежской области, закладываемого на хранение, тыс. т

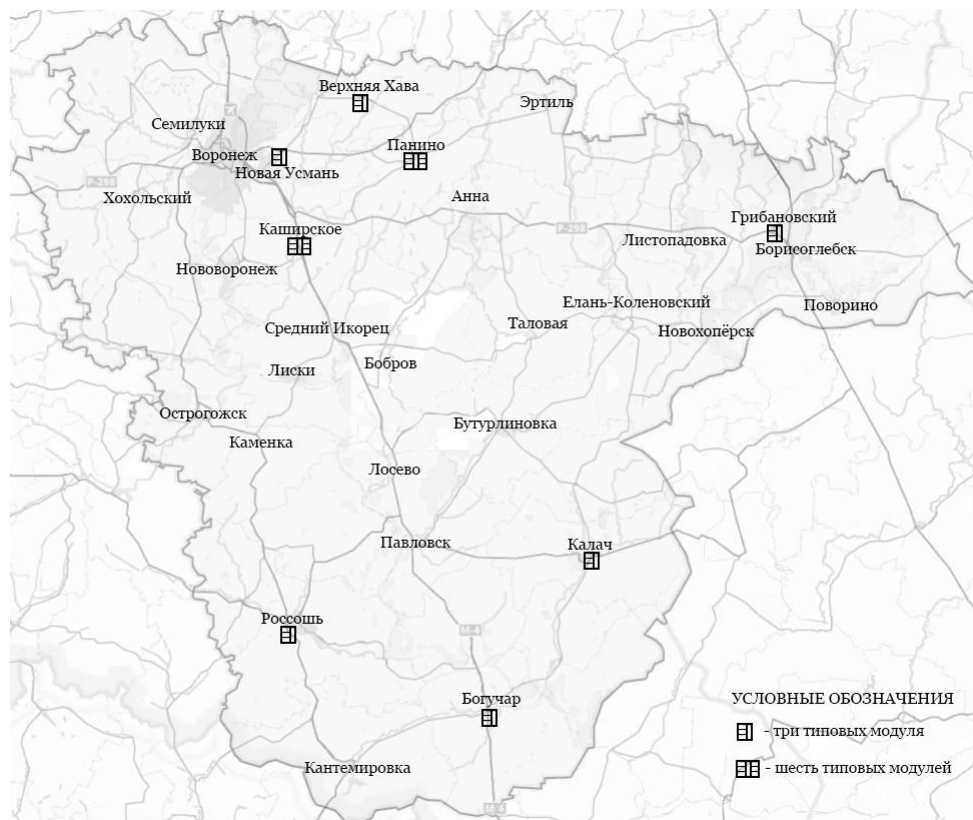
Районы	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации и крестьянские (фермерские) хозяйства	Хозяйства населения
Аннинский	2,2	0,30	1,9
Бобровский	2,1	0,07	2,1
Богучарский	2,7	0,08	2,6
Борисоглебский	1,9	0,02	1,9
Бутурлиновский	3,4	0,53	2,9
Верхнемамонский	1,8	0,01	1,8
Верхнехавский	11,3	7,88	3,4
Воробьевский	3,3	0,07	3,2
Грибановский	5,3	1,31	4,0
Калачеевский	5,7	0,87	4,8
Каменский	2,2	0,13	2,1
Кантемировский	1,7	0,00	1,7
Каширский	15,2	10,72	4,5
Лискинский	3,6	0,30	3,3
Нижедевицкий	3,4	0,02	3,4
Новоусманский	10,4	7,13	3,3
Новохоперский	6,3	4,92	1,4
Ольховатский	3,7	1,56	2,1
Острогожский	4,3	0,00	4,3
Павловский	7,1	0,86	6,2
Панинский	9,2	4,80	4,4
Петропавловский	3,0	0,02	2,9
Поворинский	2,8	0,44	2,4
Подгоренский	2,2	0,00	2,2
Рамонский	4,8	1,75	3,0
Репьевский	2,3	0,00	2,3
Россошанский	4,4	0,12	4,3
Семилукский	5,0	1,12	3,9
Таловский	5,1	2,78	2,3
Терновский	2,0	0,01	1,9
Хохольский	3,8	0,88	2,9
Эртильский	3,8	2,08	1,7
Всего	145,9	50,80	95,1

Таблица 9 – Средние расстояния транспортировки картофеля до мест потенциального размещения логистических центров

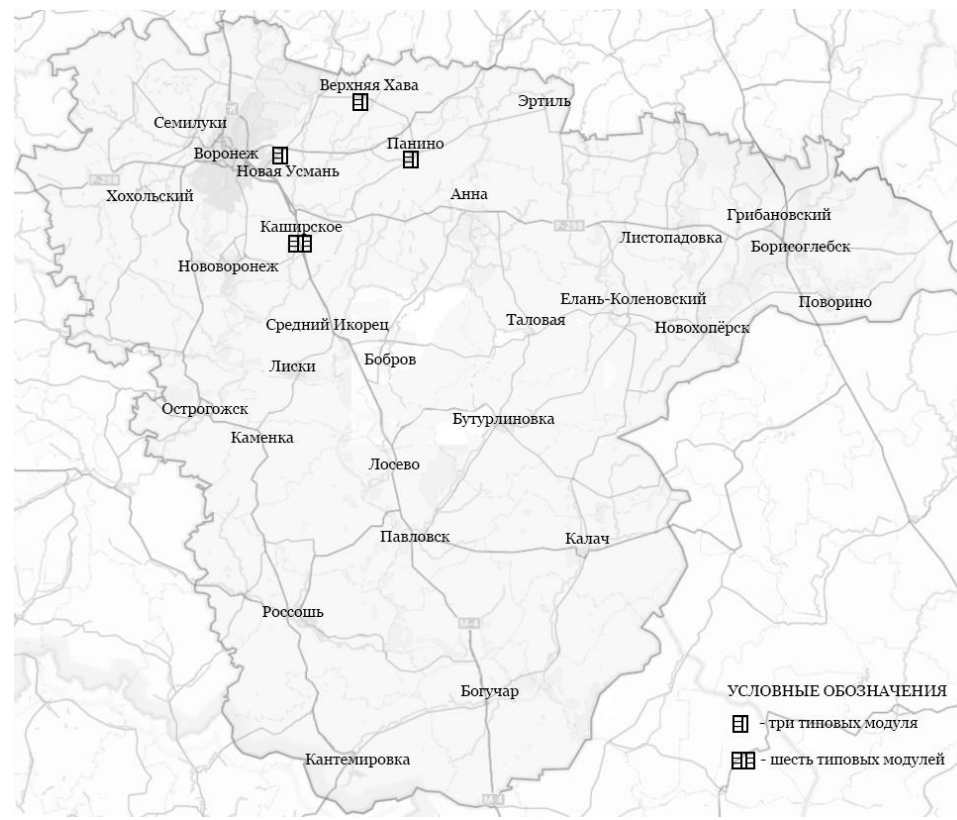
Районы	Анна	Бобров	Богучар	Бутурлиновка	Верхний Мамон	Верхняя Хава	Грибановский	Елань-Коленовский	Калач	Каменка	Каширское	Лиски
Аннинский	26,4	57,3	215,0	95,4	187,0	62,6	111,0	92,1	158,0	140,0	67,3	102,0
Бобровский	57,3	26,7	162,0	80,2	134,0	115,0	168,0	91,1	155,0	86,8	54,8	48,9
Богучарский	215,0	162,0	25,3	128,0	33,4	274,0	240,0	195,0	80,3	166,0	191,0	179,0
Борисоглебский	124,0	181,0	250,0	166,0	263,0	186,0	15,7	96,9	172,0	264,0	191,0	226,0
Бутурлиновский	95,4	80,2	128,0	24,0	99,5	157,0	154,0	69,9	63,3	163,0	137,0	125,0
Верхнемамонский	187,0	134,0	33,4	99,5	23,4	245,0	251,0	166,0	69,3	136,0	161,0	150,0
Верхнехавский	62,6	115,0	274,0	157,0	245,0	22,3	175,0	151,0	264,0	181,0	85,2	144,0
Воробьевский	130,0	104,0	99,9	35,7	96,5	192,0	139,0	76,3	28,9	198,0	172,0	160,0
Грибановский	111,0	168,0	240,0	154,0	251,0	175,0	32,0	85,3	168,0	252,0	179,0	214,0
Калачеевский	158,0	155,0	80,3	63,3	69,3	264,0	168,0	105,0	26,4	159,0	184,0	173,0
Каменский	140,0	86,8	166,0	163,0	136,0	181,0	252,0	176,0	159,0	21,5	101,0	46,5
Кантемировский	277,0	224,0	63,5	188,0	93,2	319,0	307,0	255,0	146,0	138,0	235,0	180,0
Каширский	67,3	54,8	191,0	137,0	161,0	85,2	179,0	150,0	184,0	101,0	20,5	63,0
Лискинский	102,0	48,9	179,0	125,0	150,0	144,0	214,0	138,0	173,0	46,5	63,0	37,5
Нижедевицкий	169,0	165,0	302,0	248,0	274,0	136,0	280,0	257,0	295,0	152,0	146,0	175,0
Новоусманский	89,2	87,0	223,0	169,0	193,0	53,1	201,0	178,0	216,0	133,0	38,2	95,5
Новохоперский	115,0	127,0	185,0	106,0	179,0	176,0	57,9	36,2	111,0	213,0	179,0	175,0
Ольховатский	199,0	147,0	144,0	163,0	99,9	243,0	311,0	218,0	162,0	62,2	159,0	105,0
Острогожский	151,0	97,6	202,0	174,0	175,0	167,0	263,0	187,0	208,0	36,1	87,0	57,3
Павловский	145,0	91,4	70,8	58,4	41,1	200,0	211,0	125,0	64,1	95,2	119,0	110,0
Панинский	33,3	85,4	257,0	128,0	227,0	29,3	145,0	122,0	250,0	168,0	59,3	130,0
Петропавловский	200,0	193,0	30,9	105,0	62,7	304,0	210,0	147,0	49,3	195,0	220,0	209,0
Поворинский	151,0	180,0	234,0	158,0	230,0	213,0	41,1	88,4	163,0	264,0	217,0	226,0
Подгоренский	174,0	121,0	121,0	116,0	92,5	232,0	256,0	171,0	114,0	45,3	148,0	105,0
Рамонский	134,0	130,0	267,0	213,0	238,0	96,9	245,0	221,0	260,0	178,0	81,4	140,0
Репьевский	197,0	146,0	270,0	222,0	225,0	169,0	308,0	235,0	244,0	85,5	121,0	104,0
Россошанский	198,0	145,0	97,9	141,0	71,3	254,0	288,0	196,0	140,0	72,3	173,0	115,0
Семилукский	118,0	115,0	251,0	198,0	222,0	86,5	230,0	206,0	245,0	139,0	66,7	124,0
Таловский	58,2	59,1	163,0	37,6	134,0	120,0	122,0	36,2	100,0	145,0	111,0	107,0
Терновский	107,0	163,0	247,0	146,0	243,0	153,0	55,4	76,8	176,0	246,0	173,0	208,0
Хохольский	148,0	149,0	277,0	223,0	248,0	111,0	254,0	231,0	271,0	134,0	99,9	152,0
Эртильский	63,2	120,0	278,0	147,0	249,0	79,1	126,0	103,0	202,0	203,0	115,0	165,0

Продолжение таблицы 9 – Средние расстояния транспортировки картофеля до мест потенциального размещения логистических центров

Районы	Листопадковка	Лосево	Новая Усмань	Новохоперск	Острогожск	Павловск	Панино	Россошь	Семилуки	Средний Икорец	Таловая	Хохольский
Аннинский	74,9	139,0	89,2	115,0	151,0	145,0	33,3	198,0	118,0	78,7	58,2	140,0
Бобровский	131,0	64,9	87,0	127,0	97,6	91,4	85,4	145,0	115,0	25,3	59,1	149,0
Богучарский	217,0	97,6	223,0	185,0	202,0	70,8	257,0	97,9	251,0	156,0	163,0	277,0
Борисоглебский	52,3	213,0	213,0	61,7	274,0	222,0	157,0	293,0	241,0	202,0	162,0	265,0
Бутурлиновский	115,0	61,3	169,0	106,0	174,0	58,4	128,0	141,0	198,0	102,0	37,6	223,0
Верхнемамонский	211,0	67,9	193,0	179,0	175,0	41,1	227,0	71,3	222,0	126,0	134,0	248,0
Верхнехавский	137,0	113,0	53,1	176,0	167,0	200,0	29,3	254,0	86,5	123,0	120,0	111,0
Воробьевский	116,0	96,2	204,0	82,8	209,0	91,2	163,0	167,0	232,0	137,0	72,5	258,0
Грибановский	40,7	201,0	201,0	57,9	263,0	211,0	145,0	288,0	230,0	195,0	122,0	254,0
Калачеевский	144,0	90,8	216,0	111,0	208,0	64,1	250,0	140,0	245,0	153,0	100,0	271,0
Каменский	214,0	100,0	133,0	213,0	36,1	95,2	168,0	72,3	139,0	62,0	145,0	134,0
Кантемировский	300,0	157,0	283,0	251,0	170,0	131,0	301,0	73,9	273,0	196,0	223,0	268,0
Каширский	141,0	93,5	38,2	179,0	87,0	119,0	59,3	173,0	66,7	42,9	111,0	99,9
Лискинский	176,0	82,0	95,5	175,0	57,3	110,0	130,0	115,0	124,0	24,0	107,0	152,0
Нижедевицкий	242,0	205,0	88,0	282,0	148,0	231,0	141,0	249,0	56,5	176,0	223,0	47,9
Новоусманский	163,0	126,0	23,5	199,0	115,0	149,0	57,4	202,0	37,3	75,1	140,0	61,4
Новохоперский	54,7	152,0	199,0	31,5	223,0	161,0	147,0	232,0	231,0	155,0	72,4	255,0
Ольховатский	273,0	102,0	192,0	254,0	94,2	97,5	226,0	27,1	197,0	120,0	186,0	192,0
Острогожский	225,0	131,0	115,0	223,0	27,3	131,0	153,0	104,0	105,0	72,7	156,0	105,0
Павловский	170,0	35,0	149,0	161,0	131,0	37,0	186,0	75,6	181,0	89,2	93,4	206,0
Панинский	107,0	160,0	57,4	147,0	153,0	186,0	27,0	240,0	90,5	109,0	90,6	115,0
Петропавловский	186,0	127,0	252,0	154,0	231,0	100,0	286,0	127,0	281,0	185,0	142,0	306,0
Поворинский	78,8	205,0	239,0	51,9	275,0	214,0	183,0	285,0	268,0	203,0	125,0	292,0
Подгоренский	216,0	55,1	180,0	207,0	81,1	50,3	215,0	26,6	184,0	113,0	139,0	179,0
Рамонский	207,0	170,0	52,8	246,0	156,0	196,0	101,0	250,0	49,1	119,0	188,0	74,6
Репьевский	270,0	179,0	117,0	271,0	51,9	154,0	173,0	154,0	106,0	120,0	203,0	67,5
Россошанский	272,0	80,4	202,0	232,0	104,0	75,6	240,0	40,2	208,0	130,0	165,0	203,0
Семилукский	192,0	154,0	37,3	231,0	105,0	181,0	90,5	208,0	36,4	104,0	173,0	30,7
Таловский	81,4	84,2	140,0	72,4	156,0	93,4	90,6	165,0	173,0	86,7	27,0	199,0
Терновский	36,4	193,0	195,0	78,6	257,0	202,0	125,0	273,0	223,0	184,0	113,0	247,0
Хохольский	216,0	180,0	61,4	255,0	105,0	206,0	115,0	203,0	30,7	129,0	199,0	51,0
Эртильский	88,2	181,0	119,0	128,0	213,0	207,0	55,6	261,0	152,0	141,0	110,0	176,0



а) при удовлетворении 50% потребности в хранилища



б) при удовлетворении 25% потребности в хранилища

Рисунок 6 – Оптимальное размещение оптово-логистических картофельных центров

Приложение О

Таблица 10 – Объем перевозок от мест производства картофеля до мест хранения при удовлетворении потребности в 100%

Районы	Богучар	Верхняя Хава	Грибановский	Калач	Каширское	Листопадавка	Лосево	Новая Усмань	Новохоперск	Острогожск	Панино	Россошь	Семилуки	Средний Икорец	Таловая	Хохольский
Аннинский											2046			119		
Бобровский														2146		
Богучарский	2653															
Борисоглебский			1875													
Бутурлиновский							1007								2419	
Верхнемамонский	1587											228				
Верхнехавский		7500						1451			2332					
Воробьевский				2099					1151							
Грибановский			2429			2851										
Калачеевский	294			5401												
Каменский										511		1417		275		
Кантемировский												1749				
Каширский					14250									977		
Лискинский														3608		
Нижнедевицкий																3420
Новоусманский								10441								
Новохоперский									6325							
Ольховатский												3705				
Острогожский										4318						
Павловский							6493					574				
Панинский											9173					
Петропавловский	2967															
Поворинский			2821													
Подгоренский												2165				
Рамонский								1449					3355			
Репьевский										2296						
Россошанский												4413				
Семилукский								909								4080
Таловский															5081	
Терновский						1957										
Хохольский													3770			
Эртильский						2317					1449					

Приложение П

Таблица 11 – Объем перевозок от мест производства картофеля до мест хранения при удовлетворении потребности в 75%

Районы	Богучар	Верхняя Хава	Грибановский	Калач	Каширское	Новая Усмань	Новохоперск	Острогожск	Панино	Россошь	Семилуки	Средний Икорец	Таловая
Аннинский									2044				
Бобровский												2146	
Богучарский	2653												
Борисоглебский			1875										
Бутурлиновский													2044
Верхнемамонский	1815												
Верхнехавский		7500							3783				
Воробьевский				1805									
Грибановский			5281										
Калачеевский				5695									
Каменский								2203					
Каширский					13856							1371	
Лискинский												3608	
Новоусманский					394	7500							
Новохоперский							6325						
Ольховатский										3705			
Острогожский								4318					
Панинский									9173				
Петропавловский	2967												
Поворинский							800						
Подгоренский										2165			
Репьевский								604					
Россошанский										1255			
Семилукский											3653		
Таловский													5081
Хохольский											3770		

Таблица 12 – Объем перевозок от мест производства картофеля до мест хранения при удовлетворении потребности в 50%

Районы	Богучар	Верхняя Хава	Грибановский	Калач	Каширское	Новая Усмань	Панино	Россошь
Аннинский							1294	
Богучарский	2653							
Борисоглебский			1875					
Верхнемамонский	1505							
Верхнехавский		7500					3783	
Воробьевский				1606				
Грибановский			5250					
Калачеевский				5695				
Каширский					15000			
Новоусманский						7500		
Ольховатский								3705
Панинский							9173	
Петропавловский	2967							
Подгоренский								2165
Россошанский								1255

Таблица 13– Объем перевозок от мест производства картофеля до мест хранения при удовлетворении потребности в 25%

Районы	Верхняя Хава	Каширское	Новая Усмань	Панино
Верхнехавский	7213			
Каширский		15000		
Новоусманский			7125	
Панинский				7125