

Исентаева Гульмира Кужаниязовна, к.э.н., доцент,
Джегибаев Акылбек Серикбаевич, магистрант 2 курса
специальности «Менеджмент»
УО «Алматы Менеджмент Университет»
Алматы, Республика Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК)

На современном этапе развития управление сбытом является наиболее слабым звеном деятельности сельскохозяйственных предприятий Казахстана. Недостаточный уровень государственной поддержки казахстанских товаропроизводителей обусловила актуальность данной статьи.

Результаты исследований, опыт и проблемы, позволяют вывести ряд причин, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции: неэффективная система сбыта в агросфере, несовершенство существующего ценообразования, слабо развитая инфраструктура рынка, низкий уровень инвестирования в сферу реализации, отсутствие широкого доступа к информации о ситуации на рынке продовольствия.

Также следует остановиться на вопросе рыночной трансформации агропромышленного комплекса (АПК). На современном этапе термин «АПК» отождествляется с термином «агробизнес» и представляет собой трехуровневое образование (рис. 1).

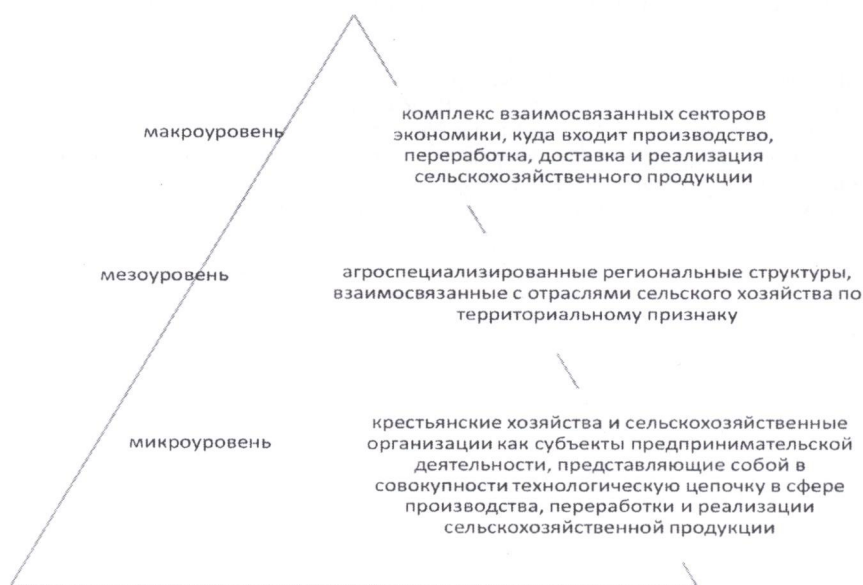


Рисунок 1. Три уровня агробизнеса

Следовательно, бизнес в аграрной сфере способствует решению проблем, придания социальной направленности предпринимателей, занятых в сельском хозяйстве.

Общеизвестна необходимость регулирования развития сельского хозяйства со стороны государства. Одним из методов государственного регулирования является программирование. В качестве примера приведем недавно принятую и утвержденную 18 февраля 2013 г. Программу по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020».

По мнению Министра сельского хозяйства РК А. Мамытбекова к мерам по улучшению инвестиционного климата следует отнести: снятие ограничений при обороте земель сельскохозяйственного назначения; совершенствование законодательства, предусматривающее внедрение электронного реестра зерновых расписок; необходимость совершенствования тарифной политики на воду, которая стимулирует внедрение новых технологий; развитие кооперации и автоматизация процесса субсидирования в АПК, способствующие эффективной реализации государственной политики в сфере АПК и устранению предпосылок для коррупционных нарушений в области выдачи субсидий. В рамках программы «Агробизнес-2020» в аграрную сферу предполагается инвестировать свыше 16 млрд. долларов. Следует отметить, что в Казахстане доминируют в основном денежные и финансовые инструменты поддержки.

В Казахстане наличие огромной территории и сельскохозяйственных угодий (215 млн га) дает возможность для обеспечения собственной продовольственной безопасности. Казахстан способен не только обеспечивать себя продукцией растениеводства, но и экспортировать ее. А это весомый вклад в повышение конкурентоспособности, как сельского хозяйства, так и страны в целом. Развивая растениеводство, появляется возможность

оставить последующим поколениям не только обширные посевные поля, но и технологии и знания. Вот почему практически все развитые страны имеют также развитую сельскохозяйственную индустрию.

Сельское хозяйство занимает пятое место в экономике Казахстана и составляет 4,1% внутреннего валового продукта страны вместе с рыбным и лесным хозяйством. Объем валовой продукции растениеводства на конец 2014 года составил 1 327 855 млн. тенге и вырос по сравнению с показателями 2012 года на 1,1%. Объем валовой продукции растениеводства на конец 2013 года составил 1 313 004 млн. тенге в совокупном объеме по всему Казахстану. Снижение зафиксировано в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 26,6%. Данный спад произошел из-за сокращения производства продукции растениеводства и неблагоприятных климатических условий – засухи.



Рисунок 2. Валовая продукция растениеводства, млн. тенге

Пик объема валовой продукции пришелся на 2011 год. Это самый высокий показатель за последние десять лет. Высокий урожай пришелся практически на все виды сельскохозяйственных культур. Было собрано около 27 млн. тонн зерна в весе после доработки и более 977 тыс. тонн маслосемян. 2012 год выдался менее продуктивным в силу того, что засухи негативно отразились на сельскохозяйственной деятельности.

Согласно данным Агентства РК по статистике, потребление фруктов в среднем на душу населения в 2014 г. составило 5,1 кг. За пятилетний период данный показатель возрос на 1,2 кг. Средний темп прироста – 5,7%.



Рисунок 3. Потребление фруктов в среднем на душу населения в месяц, кг.

На 28-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов при Президенте РК, состоявшемся 28 июня 2015 г. Н. Назарбаев отметил, что за последние 4 года государством в АПК инвестировано более 5 млрд долларов США [1].

По мнению президента ЕБРР С. Чакрабарти аграрному сектору Казахстана нужны новые технологии, свежий капитал и динамичные предприниматели, пришло время вернуть частную инициативу, ноу-хау, предпринимательский дух в сельское хозяйство Казахстана, что позволит диверсифицировать экономику Казахстана. Банк ЕБРР финансирует местных производителей, запускает новую программу для агробизнеса, инновационные программы для фирм, позволяющие использовать в качестве залога будущий урожай, участвует в крупномасштабных транспортных, инфраструктурных проектах. Так, на реализацию совместных проектов

банком выделено более 7 млрд. долларов, среди которых два кредитных соглашения – по модернизации водного хозяйства (г. Шымкент) и управлению отходами (г. Актобе).

Заместитель генерального директора фирмы «Бейкер и Макензи Интернэшнл» Э.Шир считает, что нужно опираться на передовые технологии, шире применять в растениеводстве систему капельного орошения, кластерные формы организации, а также использовать все необходимые агрохимические меры, направленные на повышение плодородия почвы. Для сравнения – страны с развитым аграрным производством используют в своей практике концепцию точечного земледелия, под которой следует понимать эффективный метод использования передовых технологий, включая космическое зондирование для оценки состояния сельхозугодий, определения химического состава почвы, его плодородности и прочих характеристик, в том числе доступа к ирригационным системам. Такой метод предполагает выявление оптимальных типов сельхозкультур, наиболее рентабельных или эффективных для тех или иных земель. То есть там, где можно производить арбузы и дыни, виноград и яблоки, сеять пшеницу и ячмень не стоит. Внедрение данной системы поможет сформировать высокотехнологичный аграрный сектор и в полной мере реализовать сельскохозяйственный потенциал.

Рассмотрим управление сбытовой деятельностью на примере предприятия по выращиванию и реализации яблок. Выращенные яблоки, проходят комплексную обработку органическими удобрениями и предварительное охлаждение, тем самым обеспечивается лёгкость хранения и лучший товарный вид, отправляются в фруктоварилище, оснащённое регулируемой газовой средой.

В настоящее время в Казахстане производство плодово-ягодной продукции является не достаточным. Вместе с тем, имеется большой потенциал увеличения производства указанной продукции, учитывая благоприятные природно-климатические условия южных регионов республики для возделывания плодовых культур. Кроме того, в связи с переходом к зеленым технологиям и программам энергосбережения большую актуальность приобретает развитие тепличного производства фруктов. Также имеется большой рынок сбыта плодовой продукции в приграничных регионах Российской Федерации. Одним из эффективных способов увеличения производства указанной продукции является внедрение прогрессивных технологий, в частности интенсивных садов, имеющих высокую плотность посадки, ускоренное вступление в товарное плодоношение и большой потенциал урожайности.

Согласно Программе «Агробизнес-2020» около 1 млн. тонн яблок, импортируется из РФ, при этом Казахстан может обеспечить до 400 тыс. тонн поставок в 2020 г. [1]. При этом ёмкость внутреннего рынка прогнозируется около 600 тыс. тонн яблок.

За последние годы объёмы импорта фруктов в Казахстан выросли в 7 раз, что свидетельствует о динамичном росте спроса населения на фрукты и неготовности местных садоводов удовлетворить этот спрос.

Мировое производство яблок в 2013-2014 гг. составляет 68,3 миллионов тонн. В потреблении яблок в свежем виде ожидается незначительный рост по сравнению с производством. При этом также ожидается незначительное ослабление в области переработки. Основными лидерами в производстве яблок являются Китай с 56% от всего мирового объёма, страны ЕС (17% от всего объёма), США (6%), Турция (4%), Индия (3%). Основными странами-импортерами яблок в 2012-2013 годы являлись Россия (28% от всего мирового импорта яблок), страны ЕС (22%), Мексика (5%), Канада (4%), США (4%).

В процентном соотношении импортных фруктов следует выделить: яблоки – 67% импорта из КНР, абрикосы – Кыргызстан (68%), персики – КНР и Кыргызстан по 40%.

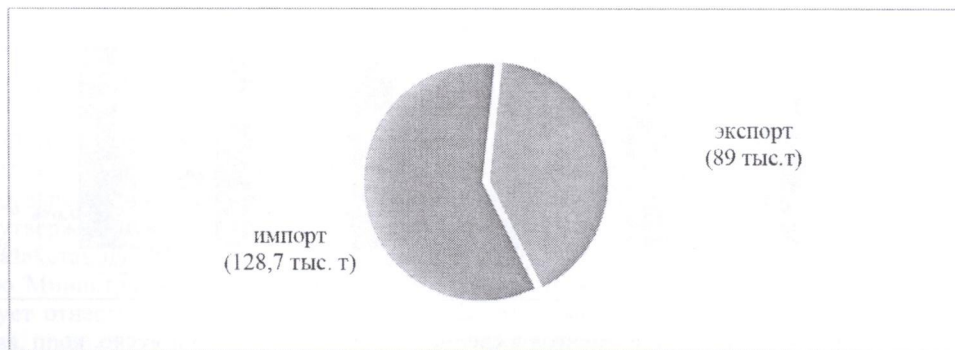


Рисунок 4. Экспорт и импорт свежих яблок в 2013 году, тысяч тонн

Как видно из рис. 3 Казахстан импортировал в 2013 году 128,7 тыс. тонн свежих яблок на сумму 64 663,2 тыс. долларов США без учета ввозимого объёма яблок из стран Таможенного Союза (ТС). Согласно данным министерства сельского хозяйства, основная часть импортных поставок осуществляется из Китая, Польши и Кыргызстана. При этом страна направила на экспорт яблок меньше, чем импортировала – всего 89 тысяч тонн.

Потребление плодово-ягодной продукции составляет в год 8,6 килограмма косточковых, 1,7 килограмма ягод и 3,1 килограмма винограда на душу населения. Сейчас частные хозяйства составляют 97% всех сельхозпроизводителей страны и дают 72% сельхозпродукции на внутреннем рынке. Выращенная сельскими

жителями (45% населения страны) продукция идет на собственные нужды. Производительность среднего крестьянского хозяйства в Казахстане приблизительно в 3,5 раза меньше, чем в России, в 7 раз меньше, чем в Германии, и в 17 раз меньше, чем в целом по странам ЕС.

По данным министерства сельского хозяйства РК выращенные в стране яблоки покрывают лишь 63 процента потребностей внутреннего рынка. При этом, ежегодная потребность Казахстана в яблоках составляет не менее 230 тысяч тонн – по 13 килограммов на душу населения в год, в то время как местные производители яблок покрывают потребность в яблоках лишь на 63 процента.

Таким образом, основными конкурентами предприятия по выращиванию и реализации яблок являются поставщики импортной продукции на рынок Казахстана. Цена на импортную продукцию зачастую не выше цены на местные яблоки. Стоит отметить, что цены складываются исходя из сорта яблок, страны производителя, времени сбора и внешних характеристик.

В Казахстане производство яблок сосредоточено в южном регионе, яблоки в основном выращивают в Алматинской, Жамбылской, Южно-Казахстанской областях. Согласно информации министерства сельского хозяйства, в 2013 году площади яблоневых садов составили 30 тысяч гектаров. В настоящее время руководством Алматинской области ведутся работы по восстановлению апортовых садов, что также будет способствовать увеличению конкурентной среды в регионе.

Следовательно, главной целью сбытовой деятельности является реализация экономического интереса производителя в процессе получения предпринимательской прибыли на основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. Хотя сбыт является завершающей стадией хозяйственной деятельности сельхозпроизводителя, в рыночных условиях планирование сбыта должно предшествовать производственной стадии. Суть планирования состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей предприятия, при этом необходимо производить пользующуюся спросом (перспективную) продукцию, разрабатывать планы продаж, на основе которых и должны формироваться планы снабжения и производства.

Существует несколько подходов к понятию «сбытовая деятельность»:

- 1) это деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за перемещением товаров от производителя к потребителю;
- 2) это экономическая активность в процессе реализации продукции на пути продвижения ее от производителя к потребителю;
- 3) это все операции, связанные с доставкой продукции от производителя к потребителю, включая транспортировку, хранение, переработку, оптовую и розничную торговлю.

Однако в данной трактовке отсутствует комплексный подход к сбытовой деятельности. Целесообразно, на наш взгляд, понимать под сбытовой деятельностью комплекс взаимоотношений между производителями и торговыми оптово-розничными предприятиями, с помощью которых готовая продукция поступает на рынок.

В результате формируется оптимизированная система продвижения сельскохозяйственной продукции от производителя к потребителю.

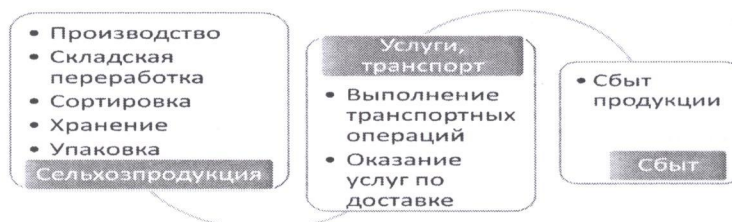


Рисунок 5. Основные элементы движения сельхозпродукции

Таким образом, сбытовая деятельность предприятия по выращиванию и реализации яблок – это организационная деятельность предпринимателя по продвижению сельскохозяйственной продукции на рынок продовольствия. В круг вопросов, решаемых владельцем бизнеса, входит: поиск потенциальных потребителей, создание клиентской базы, обработка заказов, складирование, хранение, упаковка, подготовка сельхозпродукции к отправке, отгрузка продукции, транспортировка в пункты назначения, организация расчетов за отгруженную продукцию и др.

С точки зрения расширения традиционных каналов сбыта рассмотрим возможности Интернета в качестве альтернативы. Перечислим преимущества Интернет-сети.

1. Как средство коммуникации Интернет дает возможность:

- а) взаимодействия с потенциальными клиентами независимо от времени суток, часового пояса и географического месторасположения
- б) получения прямого доступа к конечным потребителям своей продукции
- в) получения и предоставления максимально подробной информации без каких-либо значительных материальных затрат

2. С позиций функциональных возможностей посредством Интернета реализуются информационная функция, функция продвижения, ведения переговоров, заказа и оплаты.

3. Как отдельный вид канала распределения:

- а) позволяет избежать построения многоуровневой системы распределения
- б) наладить взаимодействие с клиентами на уровне прямого маркетинга
- в) расширить каналы распределения за счет посредников, оказывающих информационные услуги в сети.

В свою очередь наличие Web-сайта в среде Интернет предоставляет компании широкий ряд дополнительных возможностей. Например, возрастает эффективность проводимых в сети рекламных мероприятий, поскольку любая реклама может содержать ссылку на сайт компании. Соответственно пользователь получает значительно большее количество информации, на основании которой составляется мнение о компании и ее предложении. Кроме того, информация о поведении посетителей на сайте может сразу же попадать в информационную систему компании.

Таким образом, управление сбытом сельскохозяйственной продукции предприятия по выращиванию и реализации яблок с использованием интернет канала распределения, наравне с традиционными является своевременным и актуальным. В целом эффективное управление сбытовой деятельностью предприятий АПК может привести к формированию рынка продовольствия и стабилизации сельскохозяйственного производства в целом.

Источники:

1. Алибекова Р., Тулешева Г., Нургалиев Д., Иржанов М., Осипов В. Агробизнес: акцент на инновации / Казправда 4 июня 2015 г. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kazpravda.kz/articles/view/agrobiznes-aktsent-na-innovatsii>
2. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы «Агробизнес-2020». – Электронный ресурс. Режим доступа: <https://strategy2050.kz/storage/pdf>