ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Ильина З.М.

<http://edoc.bseu.by>

БелНИИАЭ

Экономический механизм функционирования аграрного рынка в значительной мере определяется действующим законодательством. Вместе с тем, каждый регион имеет свою специфику, определяемую конкретными природно-климатическими условиями, специализацией агропромышленного производства, соотношением сельского и городского населения, его платежеспособным спросом и другими факторами, действующими на рынке товаров и услуг.

Возможности регионов в регулировании рынка должны по мере развития аграрной реформы возрастать. При этом должны использоваться различные рычаги, в частности:

- определение целевых цен на сельскохозяйственную продукцию и на их базе расчет ценовых надбавок (в последующем - уровней гарантированных цен) на наиболее значимые виды;

- проведение залоговых операций на определенные виды продукции; разработка и организация соглашений по ценам между представителями сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий и торговли по предельным, минимальным или ориентировочным ценам на сельхозпродукцию и продовольствие;

- введение местной системы закупок сельскохозяйственной продукции для обеспечения гарантии хозяйствам всех форм собственности реализации ее основной доли;

- разработка и реализация региональных программ предприятий агропромышленного производства и организации инфраструктуры аграрного рынка.

Осуществление этих мер может производиться при условии изыскания на местах финансовых ресурсов из соответствующих бюджетов и внебюджетных фондов.

Формирование организованного аграрного рынка требует создания системы информирования и ориентирования как сельскохозяйственных и других товаропроизводителей АПК, так и покупателей их продукции, которая включает конъюнктурную и отчетную информацию, прогнозные материалы, формирование банка данных о материально-технических ресурсах.

Практика последних лет показала, что продолжающаяся дезинтеграция сельскохозяйственных товаропроизводителей, перерабатывающих предприятий и торговли приводит к максимизации монопольных интересов, а не конечного потребителя, неоправданному росту розничных цен, ухудшению положения отечественного сельского хозяйства на продовольственном рынке.

В целях формирования более эффективной системы продуктов от производителя к потребителю возможно использование различных моделей организации системы реализации сельскохозяйственной продукции, в том числе:

- крупные сельскохозяйственные предприятия или объединения хозяйств могут создавать собственную базу хранения и переработки сельскохозяйственной продукции с непосредственным выходом на торговую сеть, превращаясь по существу в агрофирму;

- средние и мелкие сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, не обладающие собственной базой переработки продукции на первом этапе будут вынуждены использовать систему контрактов (договоров) с действующими перерабатывающими предприятиями и заготовительными организациями, большая часть которых является коммерческими структурами и акционировалась, наиболее приемлемым вариантом был бы тот, при котором сельхозпроизводители имели пакет акций в этих предприятиях и организациях;

- по мере изыскания собственных (или заемных) финансовых ресурсов целесообразно организовать на кооперативной основе собственные заготовительно-посреднические структуры, а в последующем создавать перерабатывающие предприятия. При этом могут сложиться достаточно мощные производственно-торговые объединения кооперативного типа;

- одной из форм объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей, интегрированных с перерабатывающими предприятиями и торговой сетью могут стать агрокомбинаты.

Недоиспользование мощностей перерабатывающих предприятий является одним из факторов роста себестоимости готовой продукции и снижения ее конкурентоспособности, что при низкой платежеспособности населения не обеспечивает быструю реализацию продукции и ведет к задержке платежей поставщикам сырья.

Необходимым условием эффективной деятельности производителей сырья и перерабатывающих предприятий является установление между ними рациональных экономических взаимоотношений путем развития интеграционных связей. Одной из форм такой интеграции является агропромышленная ассоциация.

Целями и задачами ассоциации является координация деятельности всех субъектов интеграции, регулирование и проведение согласованной политики в производстве, переработке и реализации продукции, установление взаимовыгодных экономических отношений ее участников.

Члены ассоциации строят свои взаимоотношения друг с другом не как продавцы и покупатели, а как участники единого технологического процесса: производство мяса - его переработка - реализация - распределение конечного продукта. Ее субъекты сохраняют статус юридического лица и самостоятельность, имеют равноправное положение. В основе взаимоотношений ее участников используются стоимостные рычаги (цены, прибыль, кредит и другие экономические инструменты). Отношения между участниками регулируются

договорами, нормами и положениями, а не прямым подчинением или принуждением.

Исполнительным органом ассоциации является исполнительная дирекция, возглавляемая исполнительным директором, который нанимается по контракту решением Совета директоров.

Для реализации своих задач ассоциация создает службы: планово-финансовую, маркетинговую, юридическую и другие по мере необходимости.

Маркетинговая служба изучает спрос на производимую агропродукцию, анализирует причины, тормозящие ее реализацию, осуществляет оперативный сбор и обработку информации о возможных каналах сбыта, дает предложения по ассортименту и качеству реализуемой продукции участников, оказывает помощь в обеспечении материально-техническими ресурсами.