

Разработка механизма оптимизации работы электронной товарной биржи с целью увеличения объёма реализации сельскохозяйственной продукции

Научный руководитель – Быков Александр Александрович

Черных Сергей Анатольевич

Студент (бакалавр)

Сибирский университет потребительской кооперации, Новосибирск, Россия

E-mail: turser72@gmail.com

Проблемно-ориентированный анализ конкурентоспособности предприятий, функционирующих на агропродовольственном рынке, выявил негативные факторы, влияющие на конкурентоспособность аграрного сектора экономики. Выяснено, что наряду с достаточно высокими затратами при производстве продукции, предприятия агропродовольственного рынка несут высокие затраты при реализации продукции (доля транзакционных издержек в зависимости от масштаба производства и организационно-правовой формы организации составляют 18-30%) [1, с. 125].

Рассматривая транзакционные издержки на агропродовольственном рынке Северо-Казахстанской области (СКО), мы предлагаем выделить те из них, которые в наибольшей степени блокируют работу и мешают нормальному функционированию и развитию агропродовольственного рынка. Это проблемы большей части организационно-экономического характера, которые представлены в таблице 1. Данные проблемы, обусловлены в первую очередь тем, что они несут за собой высокие транзакционные издержки, связанные с недополучением прибыли.

Таблица 1 - Проблемы организационно-экономического характера агропродовольственного рынка Северо-Казахстанской области

Название проблемы

Характеристика проблемы для мелких и средних товаропроизводителей

Характеристика проблемы для более крупных товаропроизводителей

Барьеры при входе на рынок: не полнота информации и низкая прозрачность рынка.

Действие барьеров при входе на рынок в большинстве случаев заключается в том, что средние и мелкие сельхоз товаропроизводители не осведомлены о сложившейся ситуации на рынке. Огромная роль здесь присуща ценовой политике, которая сложилась на агропродовольственном рынке (низкие закупочные цены у производителя). дезинформирован, и начинает нести убытки, связанные с недополучением прибыли.

Крупные фирмы обладают гораздо большей информацией о рынке, так как имеют в своём запасе гораздо больше ресурсов, на его исследования. Крупным игроками на агропродовольственном рынке выгодно скрывать правдивую информацию, для монополизации рынка, и получения большей прибыли.

Диспаритет цен: низкие закупочные цены на зерно

Колебания цен на продукцию так же происходит из-за не прозрачности рынка и слабой информированности производителей о сложившейся на нём ситуации. К примеру, если сельхозпроизводитель не владеет достоверной информацией о рынке, он продаёт свою продукцию «с колёс», так как велики риски, что цена на товар через не большой промежуток времени может измениться, и нет вероятности того, что он реализует свою продукцию по выгодной ему цене. И у него не остаётся выбора, как быстро продать свой товар.

У более крупных производителей доля данных издержек меньше. Они осведомлены о конъюнктуре рынка гораздо больше, чем мелкие и средние предприятия. Так как у них в организациях имеются разные отделы, которые проводят исследования рынка, и

сбора информации о нём, к примеру - это маркетинговый отдел, отдел сбыта, финансово-сбытовой отдел и другие.

Поиск оптимального канала реализации продукции

В большинстве случаев при входе на рынок средние и мелкие сельхоз товаропроизводители не имеют прямого выхода на него и действуют через посредников. Вследствие данных транзакционных издержек цена на товар растёт, так как растёт цепочка сбыта продукции и товаропроизводители несут убытки в виде недополученной прибыли, а покупатели приобретают данный товар по завышенной цене.

Для крупных товаропроизводителей данный тип издержек ощущается не так болезненно, так как каналы реализации у них шире. Они могут подождать с реализацией зерна, так как у них есть возможность придержать зерно, а не продавать его с «колёс».

Данные таблицы свидетельствуют, что мелкие и средние товаропроизводители в большинстве случаев имеют более высокие транзакционные издержки, которые превышают размеры аналогичных издержек крупных компаний.

Проблемно ориентированный анализ выявил факторы, негативно влияющие на деятельность биржи. К примеру, в России через биржу реализуется в лучшем случае до 4% зерновых. Но стоит сказать, что и сами сельхоз товаропроизводители по достоинству не могут оценить, какие плюсы несёт в себе электронная биржевая торговля, и как она может уменьшить их затраты. Или от своего консерватизма, или от нежелания изучать новые методы торговли.

Анализируя методы воздействия, которые помогут минимизировать транзакционные издержки, мы предлагаем механизм оптимизации работы электронной товарной биржи с целью увеличения объёма реализации сельскохозяйственной продукцией и оптимизации транзакционных издержек, что окажет положительное влияние на деятельность субъектов агропродовольственного рынка в целом - электронная биржевая торговля на товарных биржах по средствам дифференцированных производных биржевых инструментов [2, с.43].

Проведенные расчеты показали, что реализация предложенных механизмов окажет положительное влияние на электронную торговлю через биржу и позволит производителям в среднем сократить транзакционные издержки на 10-15 %, что означает увеличение прибыли на 50-100 %. Сырьевые товары - это вовсе не второй дивизион, а крупнейший нефинансовый рынок на планете [3, с.22].

Использование биржевых инструментов позволит оптимизировать число посредников, наладить прямые контакты, сократить транзакционные издержки в форме недополучения прибыли и тем самым повысить конкурентоспособность предприятий агропродовольственного рынка.

Источники и литература

- 1) Быков А.А., Быков В.А. Конкурентоспособность агропромышленного производства Северо-Казахстанской области. В сборнике: Продовольственная безопасность, импортозамещение и социально-экономические проблемы развития АПК материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 124-127.
- 2) Быков А.А., Воропаев Н.А. Преимущества и возможности торговли сельскохозяйственной продукцией на АО «Евразийская торговая система» (ETS). Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 42-48.
- 3) Джим Роджерс. Товарные биржи: самые горячие рынки в мире. Олимп-Бизнес, 2010. С. 256