

Main principles of management are offered by innovative progress of agricultural territory which will assist growth of volumes of manufacture of agricultural production.

The keywords: effective progress, competitive production, depressive territory, social and economic potential, demographic situation, innovative character.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗЕРНОВОГО РЫНКА КАК ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*М. В. Грибков, д.э.н., профессор, управляющий
Международным инновационным агентством в Приволжском федеральном округе*

Аннотация. В статье изложена стратегия развития оптового звена, которая должна опираться на создание вертикально-интегрированных структур с участием производителей зерна и крупных оптовых предприятий торговли. Предлагается задействовать оправдавшую себя систему взаимосвязей: производители – оптовая структура – потребители, но в качественно новой форме с использованием оптового продовольственного рынка. Для активного экономического взаимодействия между продавцом и покупателем предлагается создать единую товаропроизводящую сеть, позволяющую быстро продвигать продукт с наименьшими потерями.

Ключевые слова: потребительский спрос, оптовая торговля, товаропроизводитель, товарная биржа, брокер.

Значение отрасли оптового распределения товаров не вызывает сомнений. Сущность этой сферы деятельности состоит в максимальном удовлетворении потребительского спроса в продукции, товарах и услугах в удобное для

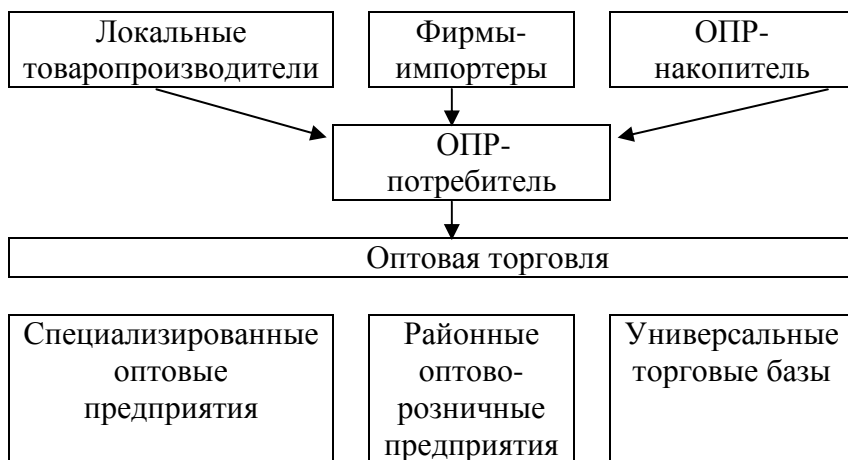
потребителя время, нужном ассортименте и необходимом количестве.

У большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей отсутствуют возможности прямого сбыта продукции, поскольку задача её распределения невероятно сложна, как непомерно велики и связанные со сбытом расходы. Эту функцию должна выполнять отрасль оптовой торговли, являющаяся средним звеном между производителем и потребителем и осуществляющая их обязательно одновременное обслуживание. Совместно с розничным оптовое звено всемерно способствует ликвидации «черных дыр» в системе распределения общественного продукта.

В современных условиях, каналы реализации сельскохозяйственной продукции весьма нестабильны и зависят не только от категории потребителей и назначения продукта, но, что очень важно, от требований времени.

Существующие взаимоотношения между товаропроизводителями и крупными оптовыми торговыми предприятиями не обеспечивают развития рыночных отношений. Это обусловлено тем, что проводимые на практике процессы приватизации не способствовали улучшению взаимоотношений между указанными формированиями, так как товаропроизводители не имели приоритетного права на приобретение акций торговых организаций. И, следовательно, не могли принимать участие в принятии решений, связанных с деятельностью торговых предприятий. Изучая инфраструктуру рынка зерна, был сделан вывод, что из-за одностороннего подхода к установлению цен на реализуемую продукцию и предоставляемые посреднические услуги оптовой торговлей получили развитие негативные тенденции, которые не способствовали установлению паритетных взаимоотношений между сельхозпроизводителями и покупателями.

Стратегия развития оптового звена должна опираться на создание вертикально-интегрированных структур с участием производителей зерна и крупных оптовых предприятий торговли. Целесообразно вновь задействовать оправдавшую себя систему взаимосвязей: производители – оптовая структура – потребители, но в качественно новой форме с использованием оптового продовольственного рынка. Для активного экономического взаимодействия между продавцом и покупателем следует создать единую товаропроизводящую сеть, позволяющую быстро продвигать продукт с наименьшими потерями.



-----► – товарные потоки зерна

Рис. 1. Схема организационной структуры оптового продовольственного рынка в регионе

Причем в регионах, производящих в больших масштабах сельскохозяйственную продукцию, необходима организация оптовых рынков-накопителей, а в районах, завозящих сельскохозяйственную продукцию, следует соз-

дать продовольственные рынки для потребителей. Этот подход не противоречит мнению ученых и практиков, которые отмечают важность оптовых рынков в условиях рыночных отношений. Необходимостью создания системы оптовых продовольственных рынков продиктована потребность в новых, более эффективных формах реализации продовольствия, позволяющих концентрировать конкретные виды сельскохозяйственной продукции в конкретном месте. В связи с этим нами предлагается модель организационной структуры оптового продовольственного рынка г. Н. Новгорода (рис. 1).

Такая система распределения продукции имеет ряд преимуществ:

- во-первых, создаются условия для круглогодичного обеспечения предприятий отрасли переработки сырьем по приемлемым ценам;

- во-вторых, сельхозтоваропроизводители получают гарантированный рынок сбыта своей продукции. Оптовый рынок выдвигает определенные требования к товаропроизводителям и поставщикам продовольствия в отношении качества товаров и их стандартизации, улучшения упаковки и расширения ассортимента;

- в-третьих, рост товарооборачиваемости и формирование реальных рыночных цен позволит повысить уровень рентабельности;

- в-четвертых, субъекты рынка будут обеспечены оперативной информацией о спросе и предложении, наличии товаров, складывающихся ценах. В этой связи, отдельной проблемой является правовое обеспечение формирования и функционирования рынка аграрной информации, так как специфика ее состоит в том, что она должна быть сертифицирована и предоставляться участникам рыночного процесса бесплатно;

- в-пятых, государство решит проблему легали-

зации всех финансовых потоков оптовой торговли и дополнительного поступления средств в бюджеты разных уровней, создаются дополнительные рабочие места.

Оптовый продовольственный рынок оказывает прямое воздействие, с одной стороны, на производство, а с другой стороны, – на реализацию товаров. В конечном итоге все это будет способствовать не только налаживанию продовольственного снабжения населения, но и защите локального продовольственного рынка в целом.

Кроме того, для формирования условий функционирования рынка зерна в Нижегородской области необходимо создание региональной товарной биржи, специализирующейся на регулировании зернового рынка с контрольным пакетом акций, принадлежащих Правительству области.

Товарная биржа, по определению, – корпоративная, некоммерческая ассоциация членов корпораций, обеспечивающая материальные условия для купли-продажи товаров на рынке путем публичных торгов согласно правилам и процедурам, обеспечивающим равенство для клиентов и членов биржи.

Задачи биржи не снабжение экономики сырьем, капиталом, валютой, а организация, упорядочение, унификация рынков сырья, капитала и валюты.

Товарные биржи осуществляют куплю и продажу не товаров, а контрактов на их поставку. На них продаются контракты на стандартизируемые виды товаров, которые могут быть проданы крупными партиями по образцам или техническому описанию. На товарных биржах выявляются базисные цены, которые формируются под влиянием соотношения спроса и предложения. Все биржи являются самостоятельными предприятиями и действуют независимо друг от друга. Одни товары продаются и покупаются лишь на какой-то одной бирже, другие – на нескольких; однако,

размеры контрактов на один и тот же товар и другие характеристики отличаются друг от друга на разных биржах.

Применительно к нашим условиям в состав основных функций товарной биржи должны входить такие, как разработка стандартов на реализуемую через биржу продукцию, а также пакета типовых контрактов по сделкам купли-продажи, квотирование цен, урегулирование возникающих споров и информационная деятельность.

В настоящее время деятельность товарных бирж регулируется Законом РФ от 10 декабря 1993 г. «О товарной бирже» с изменениями от 26 января 1996 г. Закон направлен на урегулирование отношений по созданию и деятельности товарных бирж, биржевой торговли и обеспечение правовых гарантий деятельности на товарных биржах.

Биржа выполняет функции сбалансирования спроса и предложения путем открытой купли-продажи, упорядочения и унификации рынка товарных и сырьевых ресурсов, стимулирования развития рынка, экономического индикатора.

В начале девяностых годов в странах, где функционирует рынок, насчитывалось около 50 товарных бирж с общим оборотом свыше 10 триллионов долларов, что составляет 25 % их валового национального продукта. На них реализуется продукция свыше 60 наименований. В странах с развитой рыночной экономикой товарные биржи в основном функционируют как бесприбыльные ассоциации, освобожденные от уплаты корпоративного подоходного налога. Главными статьями их дохода являются: учредительские и паевые взносы и отчисления организаций, образующих биржу; доходы от предоставления услуг членам биржи и другим организациям, выручка от прочих поступлений.

Членами биржи должны являться: учредители (Правительство Нижегородской области), юридические

лица (сельскохозяйственные организации, перерабатывающие предприятия и брокерские конторы), а также физические лица. Членство на бирже дает право торговать в ее зале. Члены биржи могут голосовать на собраниях и на различных биржевых выборах и участвовать в работе комитетов. Помимо этого, члены биржи должны пройти программы обучения и переподготовки, получить всестороннюю биржевую информацию и могут пользоваться библиотечным и информационным центрами. Организация считается принятой в члены биржи, если за это проголосовало квалифицированное большинство учредителей и простое большинство предприятий и организаций-претендентов. Голосование проводится после оценки финансового состояния претендента. Члены биржи обязаны внести вступительный взнос, который возвращается им в случае выхода из состава биржи. Прием новых членов биржи должен осуществляться общим собранием учредителей и членов биржи. Члены биржи платят ежегодный членский взнос, но освобождаются от всех общих сборов, взимаемых с участников биржевых торгов. Для облегчения своей работы членам биржи должно быть предоставлено право нанимать служащих, которым разрешен доступ в торговый зал в виде клерков или посыльных.

Основными внутренними документами, регламентирующими деятельность биржи, должны выступать Устав биржи и Правила биржевой торговли. В Уставе отражены все основные положения, определяющие внутреннюю структуру биржи, взаимоотношения членов биржи и других участников торгов; организационно-правовую форму биржи.

Могут быть две категории членов биржи:

1. *Полные члены* – с правом на участие в биржевых торгах во всех секциях биржи и на определенное учредительными документами биржи количество голосов на Об-

щем собрании биржи и на общих собраниях членов секций биржи.

2. *Неполные члены* – с правом на участие в биржевых торгах в соответствующей секции и на определенное учредительными документами биржи количество голосов на Общем собрании членов биржи и общем собрании членов секции биржи.

Может существовать институт посетителей. Они делятся на постоянных и разовых. Постоянные посетители вносят годовую плату за вход на биржу, разовые – за каждое посещение.

Органы управления биржи включают три основных уровня, соответствующих широте каждого из них.

Высшим органом является *Общее собрание* участников-членов биржи, являющееся в определенной степени законодательным органом. Исполнительные функции выполняет Биржевой комитет, обладающий правом контролировать деятельность остальных служб и разрабатывать главные направления деятельности биржи, устанавливать и корректировать правила биржевой торговли.

Текущее управление биржей осуществляет Контрольно-ревизионная комиссия, компетенция и полномочия которой регулируются Уставом товарной биржи (рис. 2).



Рис. 2. Структура управления региональной товарной биржей

Политика биржи проводится в жизнь комитетами, которые состоят из членов биржи, назначаемых Советом директоров. Они вносят рекомендации и помогают Совету директоров, а также выполняют конкретные обязанности по функционированию бирж.

Основными должны являться следующие 5 комитетов, которые есть практически на каждой бирже.

Контрольный комитет – ведет наблюдение за деловой активностью на бирже, величиной открытой позиции, а также за тем, как идет ликвидация контрактов с истекающими сроками поставки.

Арбитражный комитет – судебный орган биржи, назначает арбитров для решения споров между членами, а также в случае обращения клиентов – не членов при возникновении споров между ними и членами биржи.

Котировальный комитет – рабочий орган, главной задачей которого является подготовка к публикации биржевых котировок и анализа движения цен.

Наблюдательный комитет рассматривает споры и выносит решения по всем дисциплинарным вопросам, которые ему передает комитет по деловой этике.

Комитет по приему новых членов рассматривает все обращения о вступлении в члены биржи. Рекомендации комитета предоставляются Совету директоров, который решает вопрос о принятии кандидата в члены биржи.

Центр экономического анализа осуществляет: контроль за конъюнктурой рынка продукции; подготовку конъюнктурных обзоров; анализ технических, экономических и других факторов, способных повлиять на конъюнктуру рынка; конъюнктурные прогнозы; платные консультации по экономическим вопросам.

Договорно-правовой отдел с арбитражем осуществляет: оформление договоров между партнерами по сделке; юридическое оформление сделок, контролирует правильность их осуществления маклерами; контроль правомерности действий участников торгов; подготовку дел к рассмотрению их в арбитражной комиссии.

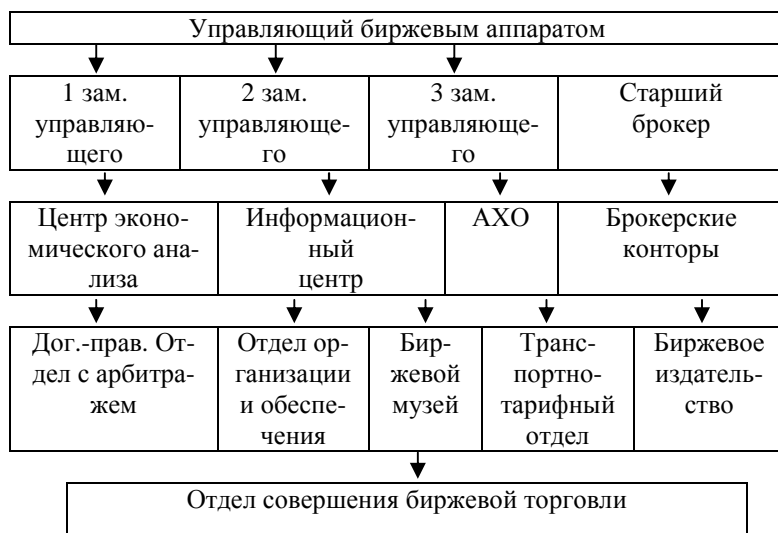


Рис. 3. Организационная структура региональной товарной биржи

Транспортно-тарифный отдел осуществляет: организацию и обеспечение доставки купленной на бирже продукции; консультирование продавцов и покупателей по вопросам, связанным с транспортировкой; подготовку предложений по эффективным способам доставки партии грузов покупателю; оформление расчетов за доставку грузов.

Отдел совершенствования биржевой торговли осуществляет: анализ уровня развития и состояния торговли на данной бирже; поиск путей повышения эффективно-

сти и качества работы биржи; разработку и внедрение нововведений, побуждающих биржевой аппарат к более активной деятельности; изучение опыта организации биржевой торговли в стране и за рубежом.

Информационный центр обеспечивает: получение, хранение и обработку всей циркулирующей информации; оказание членам и посетителям биржи услуг по проведению необходимых расчетов, а также по информационному обслуживанию.

Отдел организации и обеспечения биржевой торговли осуществляет: содержание биржевого зала в надлежащем порядке; обеспечение биржи коммерческой информацией; обеспечение членов биржи необходимыми материалами и условиями для заключения сделки.

Административно-хозяйственный отдел осуществляет: традиционные хозяйственные задачи; решение задач, связанных с ведением бухгалтерских дел, решение вопросов по оплате труда и кадрам.

Брокерские конторы обеспечивают: осуществление биржевой торговли в биржевом зале; предоставление брокеров членам биржи для осуществления ими торговых сделок; оформление сделок; контроль выполнения обеими сторонами договорных обязательств; экспертизу партий товаров, поступающих на биржевой торг.

Брокерская контора является основным операционным звеном на бирже.

Задача брокерских контор – обеспечение биржевой торговли в биржевом зале. Как правило, брокерская контора может быть создана только при наличии места полного члена биржи, которое может быть куплено на периодически проводимых администрацией биржи тендерных торгах. На одно место полного участника может быть создана только одна брокерская контора, которая, в свою очередь, может бесплатно аккредитовать определен-

ное число брокеров. Дополнительные брокеры и их помощники аккредитуются за определенную плату.

Брокерская контора имеет право заключать договоры о брокерском обслуживании с клиентами, а также действовать от своего имени и за свой счет.

Посредническая деятельность брокеров на отечественных биржах сводится в основном к выполнению поручений клиентов по заключению тех или иных видов сделок. Заключение сделок может осуществляться брокером как от имени клиента и за свой счет, так и от имени самого брокера и через расчетный счет последнего, куда клиент переводит денежные средства. Фактически в последнем случае брокер становится комиссионером, а не брокером в точном смысле этого слова.

Взаимоотношения клиентов и брокерских фирм складываются на основе заключаемых ими договоров и соглашений. Таких соглашений может быть несколько: договор на брокерское обслуживание, который заключается обычно с постоянным клиентом на определенный срок; договор на информационное обслуживание; договор о представительстве и о совместной деятельности.

При работе с клиентом брокерская контора открывает в одном из расчетных фирм своей биржи счет для работы с этим клиентом.

Договариваясь с брокером о проведении сделок определенного вида, клиент выдает ему поручения.

Поручения бывают следующих видов:

- купить товар по текущей биржевой цене;
- продать товар по текущей биржевой цене;
- купить товар по цене не выше заданной;
- продать товар по цене не ниже заданной;
- купить товар в момент, когда цена на него достигнет определенного (порогового) значения;
- продать товар, когда цена на него достигнет оп-

ределенного (порогового) значения;

- купить товар по усмотрению брокера;
- продать товар по усмотрению брокера.

Успешная деятельность товарных бирж находится в прямой зависимости от брокерских контор. Брокеры получают доход в основном не от членства на бирже, а от собственной посреднической деятельности. Чем больше брокер провел сделок, тем большую получит комиссию.

Таким образом, внедрение в Нижегородской области товарной биржи с зерновой специализацией позволит стабилизировать цены на зерно в регионе, гарантировать товаропроизводителям постоянные объемы реализации, сделать прозрачным рынок зерна для государственных органов власти.

FUNCTIONING OF AN INFRASTRUCTURE OF THE GRAIN MARKET AS THE IMPORTANT CONDITION FOR PROGRESS OF SYSTEM OF ITS REGULATION

M. V. Gribkov, the doctor of economic sciences, the professor, the manager of the International innovative agency in Privolzhskiy federal district

Annotation. In article strategy of progress of a wholesale link which should lean on creation vertically – the integrated structures with participation of manufacturers of grain and large wholesale trading enterprises is stated.

It is offered to involve the system which has justified of interrelations: manufacturers – wholesale structure – consumers, but in qualitatively new form with use of the wholesale food market.

For active economic interoperability between the seller and the buyer it is offered to create a uniform goodsproducing network allowing quickly advancing a product with the least losses.

The keywords: consumer demand, wholesale commerce, commodity producer, commodity exchange, the broker.

СУЩНОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА

Н. В. Калеев, преподаватель кафедры организации и менеджмента, Нижегородский государственный инженерно-экономический институт

Аннотация. В данной статье анализируется вопрос эффективности производства молока, определяется сущность понятия «эффект» и «эффективность», рассматриваются основные виды экономической эффективности в молочной отрасли.

Ключевые слова: эффект, эффективность, результативность, молоко, молочное скотоводство, продуктивность, затраты.

Сельское хозяйство Российской Федерации находится на стадии полного подчинения рыночной экономики. Сельскохозяйственный товаропроизводитель ведет свою производственную деятельность, соблюдая закон спроса и предложения, рыночной конкуренции, стоимости и самое главное – это учет интересов покупателя, которые показывают, в чем нуждается покупатель, какое должно быть качество и количество продукции. Выполняя все эти условия, сельскохозяйственное предприятие обеспечивает успешное функционирование, предопределяет выпуск востребованной продукции, получение определенной прибыли и доходов, необходимых для расширенного воспроизводства.

В основе экономического прогресса любого общества лежит повышение эффективности общественного