

На правах рукописи

Шереужев Мурат Альбертович

**Совершенствование товародвижения
на рынке подсолнечного масла**

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.2. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: АПК и сельское хозяйство).

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2014

Диссертация выполнена в Федеральном государственном бюджетном научном учреждении «Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова»

- Научный руководитель - Почетный работник Высшего профессионального образования РФ, доктор экономических наук, профессор,
Мазлоев Виталий Зелимханович
- Официальные оппоненты - доктор экономических наук, доцент, ученый секретарь Федерального государственного бюджетного научного учреждения «Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства»
Аварский Наби Далгатович
кандидат экономических наук, исполнительный директор Некоммерческой организации «Масложировой союз России»
Морозов Юрий Николаевич
- Ведущая организация - Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Защита состоится «23» октября 2014 г. в 13-00 часов на заседании Диссертационного совета Д 006.002.01 в Федеральном государственном бюджетном научном учреждении «Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова» по адресу: 105064, г. Москва, а/я 342, Б. Харитоньевский пер., 21 стр.1

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБНУ «Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова».

Автореферат разослан «16» сентября 2014 г. и размещен на сайтах Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации <http://vak.ed.gov.ru> и ФГБНУ «Всероссийский институт аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова» <http://www.viapi.ru>

Ученый секретарь
диссертационного совета,
кандидат экономических наук, доцент

С.В. Котеев

Общая характеристика работы.

Актуальность темы исследования. Преодоление перманентного кризиса, в котором находится аграрный сектор Российской Федерации на протяжении последних двадцати лет, является одной из приоритетных задач государства. Вместе с тем устойчивый рост АПК и развитие эффективных рынков продовольственных товаров являются необходимыми факторами социально-экономической стабильности в условиях глобализации экономики, усиления межстрановой конкуренции, вступления России в различные межгосударственные экономические и торговые альянсы и союзы и, особенно, присоединения к Всемирной торговой организации, состоявшееся 22 августа 2012 года.

Современная рыночная среда влечет за собой объективную необходимость перестройки производственной структуры и изменения информационных, материальных и финансовых потоков. В связи с этим повышается роль составляющих элементов механизма товародвижения, в том числе транспортировка, на долю которой приходится до 46% всех затрат на систему товародвижения; складирование и упаковка – до 31% затрат соответственно.

Таким образом, процесс оптимизации товародвижения и, как следствие, повышение конкурентоспособности системы сбыта выдвигает на передний план маркетинг и логистику. Организация эффективного регулирования сквозных материальных потоков в сфере обращения АПК, которое предполагается логистикой, принципиально отличается от традиционного управления товародвижением возможностью интегрировать отдельные элементы цепи поставки продукции в единую систему. Как следствие данный подход основывается на выделении единой функции контроля и оптимизации материальных, информационных и финансовых затрат при максимально возможном уровне обеспечения сервиса товародвижения сельскохозяйственной продукции.

Вышесказанное обуславливает актуальность темы исследования

Состояние изученности темы. Значительный вклад в разработку и развитие теоретических и практических положений товародвижения внесли

А.У. Альбеков, Б.А. Аникин, Н.В. Афанасьева, Е.А. Голиков, М.П. Гордон, Е.Т. Гребнев, М.Е. Залманова, Е.К. Ивакин, С.Б. Карнаухов, Л.Б. Миротин, Д.Т. Новиков, О.А. Новиков, В.С. Платонов, О.Д. Проценко, В.Н. Стаханов, Д.Д. Костоглодов, А.И. Семененко, А.А. Смехов, С.А. Уваров, М.А. Чернышев, В.В. Щербаков и другие отечественные ученые.

Теоретические и практические вопросы экономики и организации производства и реализации продовольственных товаров нашли отражение в работах А.И. Алтухова, Х.А. Амерханова, К.Г. Бородина, Л.Г. Боярского, И.Н. Буздalова, И.Н. Буробкина, В.Д. Гончарова, С.И. Грядова, В.А. Добрынина, Н.Я. Коваленко, Э.Н. Крылатых, В.В. Кузнецова, В.З. Мазлоева, В.В. Милосердова, В.И. Нечаева, Б.И. Пошкуса, А.Н. Сёмина, В.А. Тихонова и других отечественных ученых. Специфические особенности товародвижения в АПК описаны в трудах В.П. Алферьева, В.Я. Лимарева, С.А. Калашникова, А.В. Федотова и ряда других ученых.

Вместе с тем многогранность и неисследованность отдельных аспектов проблемы совершенствования товародвижения на рынке сельскохозяйственной продукции, ее чрезвычайная актуальность, как в масштабе страны, так и регионов требует осуществления дальнейших теоретических и практических разработок. Все сказанное обусловило выбор темы диссертационной работы.

Цель диссертационной работы состоит в обобщении и развитии теоретических положений и разработке практических рекомендаций по совершенствованию товародвижения на рынке подсолнечного масла.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие задачи:

- раскрыть содержание и сущность системы товародвижения агропродовольственной продукции;
- исследовать зарубежный опыт формирования и функционирования рынка подсолнечного масла;
- провести сравнительный анализ конъюнктуры мирового и отечественного рынков масложировой продукции, выявить закономерности и тенденции их развития, включая состояние производства, переработки,

хранения и товародвижения, а также влияние на них внешних и внутренних факторов;

- исследовать организационные формы и методы межотраслевого взаимодействия хозяйствующих субъектов системы товародвижения на рынке масложировой продукции в условиях глобализации экономики;

- провести анализ состояния конкурентоспособности отечественного подсолнечного масла на мировом рынке масложировой продукции;

- выявить возможности расширения рынков сбыта отечественного подсолнечного масла в условиях ЕЭП стран Таможенного Союза и ВТО;

- разработать комплекс организационно-экономических мер, определяющий направления развития и регулирования системы товародвижения масла семян подсолнечника, включая их производство и реализацию;

- предложить методические подходы по совершенствованию системы товародвижения подсолнечного масла, способствующие снижению логистических издержек экспортеров.

Объект исследования – рынок подсолнечного масла Российской Федерации и система товародвижения при экспорте продукции на мировой продовольственный рынок.

Предметом исследования является совокупность организационно-экономических отношений между субъектами масложирового подкомплекса по всей товаропроводящей цепи (производство, заготовки, переработка, распределение, потребление подсолнечного масла), адаптирующихся к процессам глобализации в рамках ВТО и интеграции в условиях ЕЭП стран Таможенного Союза.

Информационная база исследования. Эмпирической и нормативно-правовой базой исследования явились законы Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации и другие нормативно-правовые акты по регулированию АПК в целом и масложирового подкомплекса в частности; данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), Минсельхоза России, Министерства сельского хозяйства США (USDA), Министерства сельского

хозяйства Ирана, Федеральной службы государственной статистики (Росстата), Федеральной службы по тарифам (ФСТ), Федеральной таможенной службы (ФТС), Федеральной антимонопольной службы (ФАС); информационно-аналитические обзоры Российского Масложирового Союза; разработки НИИ, материалы международных, всероссийских и региональных научно-практических конференций; результаты работы научно-исследовательских учреждений и учебных заведений; научные публикации, личные исследования автора.

Методы исследования. С учетом задач и поставленных целей при накоплении и обработке информации в ходе исследования использовались различные приемы экономико-статистического метода (сравнение, средние и относительные величины, статистических группировок, индексный, структурного анализа), метод экономико-математического моделирования и анализ оптимальных решений, абстрактно-логический, монографический, расчетно-конструктивный, социологические опросы покупателей, прогнозные оценки и др.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- на основе анализа тенденций и основных факторов развития рынка семян подсолнечника и масложировой продукции были выявлены следующие специфические особенности отрасли: производство семян подсолнечника носит экстенсивный характер; конкуренция на рынке характеризуется как олигополия и "рынок покупателя"; географическая удаленность зон производства и потребления как маслосемян, так и подсолнечного масла; высокая конкуренция на рынке между ограниченным числом крупных товаропроизводителей; отсутствие административных барьеров входа в отрасль;

- разработан способ диверсификации клиентского портфеля отечественных производителей подсолнечного масла и увеличения реализации продукции как нерафинированного, так и рафинированного, а также бутилированного подсолнечного масла, в частности обоснована

экономическая целесообразность расширения товарного присутствия на рынке масложировой продукции Ирана;

- разработаны мероприятия, обеспечивающие создание соответствующей инфраструктуры и логистики в масложировом подкомплексе, в частности, строительство наливных терминалов на Каспийском море, развитие сети железных и автодорог, что сделает возможным интеграцию Астраханской области в МТК «Север-Юг» и «Восток-Запад» с целью диверсификации направлений и видов транзитных потоков;

- расширена система оценки показателей эффективности и результативности инфраструктуры логистической системы товародвижения на рынке подсолнечного масла: расширен перечень рассматриваемых критериев оценки при выборе оператора и логистической цепочки, в частности, введена ранжированная система оценки показателей: надежность времени доставки; тариф на перевозку; финансовая стабильность перевозчика; техническая готовность подвижного состава; сохранность груза; готовность (гибкость) перевозчика к изменению сервиса;

- разработана оптимальная схема товародвижения подсолнечного масла с применением инновационных технологий: предложено внедрение флекситанков, что позволит транспортировать растительные масла в контейнерах и оптимизировать затраты товаропроизводителей и экспортеров в процессе товародвижения до порта назначения груза.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности использования положений и практических рекомендаций, предложенных в диссертационной работе, для решения проблемы совершенствования товародвижения на рынке подсолнечного масла. Основные результаты могут быть использованы отечественными сельскохозяйственными организациями при разработке производственных программ, направленных на расширение рынков сбыта продукции и увеличение экспортного потенциала.

Отдельные положения диссертационной работы могут быть применены для проведения дальнейших научных исследований по данной

проблеме, в учебном процессе для лекционных курсов, практических занятий и подготовки курсовых и дипломных работ в высших сельскохозяйственных учебных заведениях.

Апробация работы. Основные положения диссертации докладывались, обсуждались и получили положительную оценку на различных международных и межрегиональных научно-практических конференциях. По материалам диссертации опубликовано 6 печатных работ общим объемом 3,75 п.л., в том числе 3 в изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ, объемом 1,63 п.л.

Структура и объем диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы. Она изложена на 180 страницах компьютерного набора, содержит 37 таблиц, 30 рисунков. Список использованной литературы включает 174 наименования.

Во введении обоснована актуальность темы, степень ее изученности, сформулированы цель и задачи диссертационного исследования, определены предмет и объект исследования, показаны научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе - «Теоретические основы товародвижения сельскохозяйственной продукции» - рассмотрены особенности АПК и их влияние на процесс товародвижения на рынке сельскохозяйственной продукции, разработана классификация материальных, финансовых и информационных потоков в логистике, исследованы условия функционирования рынка подсолнечного масла в России и за рубежом.

Во второй главе - «Современное состояние сельскохозяйственного производства и рынка растительных масел» - проведен анализ производства маслосемян в России с детализацией по видам, федеральным округам и формам хозяйствования. Исследовано современное состояние рынка подсолнечного масла в России и за рубежом. В частности проведен анализ конкуренции на отечественном рынке подсолнечного масла, выявлены лидирующие торговые марки, определены основные потоки товародвижения готовой продукции.

В третьей главе - «Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла» - разработаны логистические системы товародвижения масла семян подсолнечника в России в условиях глобализации экономики. Предложены меры по расширению экспорта подсолнечного масла, в частности, исследован иранский рынок масложировой продукции. Обоснованы объективные причины по расширению сотрудничества с Ираном по поставкам подсолнечного масла, предложено внедрение инновационной упаковки и разработана логистическая система продвижения отечественного подсолнечного масла на Ближний Восток.

В выводах и предложениях обобщены основные результаты диссертационного исследования.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту.

1. Уточнены специфические особенности товародвижения в АПК РФ

Современная рыночная экономика характеризуется как «рынок покупателя», что вызывает необходимость выработки эффективного организационно-управленческого механизма удовлетворения спроса. Сегодня перед производителями стоит проблема совершенствования товародвижения на основе интеграции, в первую очередь, транспортных процессов в сбытовую систему, что связано с усилением роли таких параметров дистрибуции, как создание товара заданного качества и количества, место потребления, минимизация затрат на доставку, точность сроков поставок, хранение и упаковка. Таким образом, реализуемый товар дополняется новыми свойствами для потребителя, за которые он готов переплатить, а для товаропроизводителя – дополнительными характеристиками, которые улучшают позицию продукции на рынке. Все это обуславливает необходимость оптимизации затрат на дистрибуцию и совершенствование самой системы товародвижения.

ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» трактует «товародвижение» как «процесс физического перемещения товара от производителя в места продажи или потребления». Думается, следует дополнить, что товародвижение – это механизм максимального

удовлетворения потребительского спроса на базе оперативного управления материальными, финансовыми и информационными потоками на принципах оперативности, комплексности, гибкости и эффективности. При этом обязательным условием является передача прав собственности на реализуемый товар.

Анализ товародвижения на рынке сельскохозяйственной продукции позволил выявить следующие особенности:

- отсутствие территориальной локализации производственных процессов;
- территориальная удаленность источников сырья от предприятий перерабатывающей промышленности, что вызывает необходимость физического перемещения материальных потоков, как во времени, так и в пространстве;
- несогласованность деятельности коммерческих служб (отделов сбыта, договоров, маркетинга), технических служб и снабженцев; а зачастую их отсутствие в процессе товародвижения;
- отсутствие элементарных расчетов страхового запаса, стоимости хранения, оптимального размера заказа.

Особенности товародвижения подсолнечного масла predeterminedены свойствами самого продукта. Так пищевые растительные масла, в частности, масло семян подсолнечника, не являются химически чистыми веществами, они представляют собой смесь разнообразных по составу органических веществ. Химические особенности растительных масел является причиной их нестойкости в хранении, что повышает требования к условиям перевозки и складирования.

Стало быть, ключевая роль в товародвижении подсолнечного масла отдается транспортировке и логистической системе товародвижения. Тем более затраты на этих стадиях дистрибуции товара составляют от 20 до 70% в цене реализации конечному потребителю.

Другой специфической особенностью товародвижения подсолнечного масла является его свойство мгновенно впитывать посторонние запахи. Также оно может вступать в химическую реакцию с посторонними

веществами, поэтому особое внимание следует уделять чистоте емкостей, в которых перевозится масло.

Перевозка растительного масла сопряжена и с другими нюансами. К примеру, известно, что если невозможно поставлять масло в бутылках, а также если оно предназначено для дальнейшего приготовления продуктов диетического либо детского питания, то срок его перевозки не должен превышать одного месяца в пути.

Это особенно важно, если речь идет о международной доставке наливных грузов. Зачастую переход границы либо оформление документов на таможенном пункте занимает время от 3-х дней до нескольких недель. Стало быть, при транспортировке растительных масел следует тщательно продумывать все этапы товародвижения, а транспорт, должен соответствовать, как санитарно-гигиеническим требованиям, так и экологическим стандартам.

Вышеизложенное свидетельствует о насущной потребности в совершенствовании логистической схемы товародвижения растительных масел. Ее колоссальная эффективность в развитии бизнеса доказана результатами применения логистического подхода в экономике развитых стран и в крупных агрофирмах России.

2.Тенденции развития рынка подсолнечного масла

Согласно аналитическим и статистическим данным производством подсолнечного масла в РФ в период с 2010 г. по 2012г. занимается 251 предприятие, среди которых основными товаропроизводителями являются маслоэкстракционные заводы.

Основная доля производства маслопродуктов в нашей стране приходится на маслоэкстракционный завод «Юг Руси», который производит до 30,88% всего подсолнечного масла. Надо сказать, что практически все компании, производящие подсолнечное масло, являются отечественными за исключением крупной транснациональной компании Bunge Limited, которую в России представляет ее подразделение ООО «Бунге СНГ».

Еще одной важной тенденцией российской масложировой подотрасли является то, что производители, как правило, реализуют свою продукцию через дистрибьюторов, которые входят в агрохолдинг. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики можно выделить ряд крупнейших оптовых организаций в данном сегменте (рис. 1).

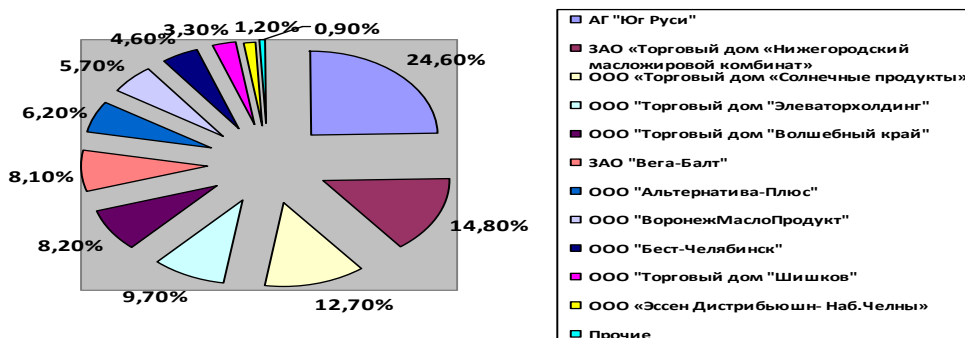


Рисунок 1. Структура дистрибьюторов подсолнечного масла в РФ в стоимостном выражении в 2012г., %

По данным Федеральной службы государственной статистики реализация подсолнечного масла, которое производится в России, осуществляется преимущественно на внутреннем рынке – до 63%, в то время как на долю экспорта приходится 37% от всего объема производства. При этом душевое потребление растительных масел выросло с 10 кг. в 2002 году до 13,53кг. в 2012г.

В процессе исследования была проведена сравнительная характеристика основных торговых марок бутилированного рафинированного подсолнечного масла, представленных в розничной сети с целью оценки их конкурентоспособности и выявления лидера на отечественном рынке растительных масел.

Эти торговые марки подсолнечного масла анализировались по основным факторам: информированность и лояльность потребителей, предпочтительность конкретной торговой марки, эффективность маркетинговых усилий, доля рынка. На базе полученных данных был составлен рейтинг торговых марок.

Анализ конкуренции производителей на рынке подсолнечного масла позволил выделить двух лидеров – «Золотая семечка» и «Олейна»,

продукция которых ориентирована на потребителей со средним и чуть выше среднего доходом. Основными факторами конкурентоспособности являются четкая разработанная маркетинговая стратегия этих компаний и широкая представленность в розничном сегменте.

Следовательно, рынок подсолнечного масла можно охарактеризовать как стабильный. Угроза появления новых товаров-субститутов очень низкая, но есть небольшая вероятность замены другими видами растительных масел. Отсюда вытекает вывод, что административных барьеров входа в отрасль не существует, вместе с тем появление нового участника рынка маловероятно, так как производство капиталоемкое, в то время как срок окупаемости такого проекта в среднем около пяти лет. Но с другой стороны, как уже отмечалось, рынок подсолнечного масла характеризуется как «рынок покупателя» и спрос населения в данном продукте удовлетворен уже имеющимися производителями. То есть для того, чтобы новому игроку рынка занять свою нишу необходимо предложить уникальный по своим характеристикам продукт, например, с добавлением различных вкусовых и ароматических веществ, что еще не получило распространения на отечественном рынке.

Отсутствие возможности расширения сбыта продукции заставляет производителей подсолнечного масла проводить мощные маркетинговые мероприятия в поисках новых каналов реализации. Поскольку отечественный потребительский рынок уже устоялся в своих предпочтениях к той или иной торговой марке, а на вывоз семечек подсолнечника наложена экспортная пошлина в размере 20%, МЭЗам приходится искать новые каналы сбыта на мировых продовольственных рынках. Но бутилированное рафинированное масло отечественного производства не конкурентоспособно в других странах. Выходом из ситуации, по нашему мнению, является производство и экспорт нерафинированного подсолнечного масла как сырья для иностранных маслоэкстракционных заводов, где они будут дезодорироваться, проходить рафинацию и последующую фасовку. Это позволит расширить рынок сбыта с одной стороны, а с другой

диверсифицировать производство. Так, выпуск рафинированного масла будет ориентирован исключительно на внутреннего потребителя, в то время как нерафинированное подсолнечное масло будет экспортироваться как сырье.

Тем более есть благоприятные условия для экспорта масла в нашей стране: тенденция высокого сбора урожая подсолнечника и постоянно растущий мировой спрос на продукты питания, включая и подсолнечное масло.

3. Предложения по рационализации товародвижения при экспорте подсолнечного масла

Решением проблемы транспортного обеспечения сельхозтоваропроизводителей является как разработка и введение единой технологии работы всех видов транспорта, так и внедрение инноваций. И первый аспект, и второй актуальны как для внутреннего распределения масложировой продукции, так и ее экспорта.

Товарные грузопотоки масложировой продукции распределяются в основном среди трех видов транспорта: автомобильный, железнодорожный, морской. Как показывает анализ, при оптимизации экспортных поставок главенствующую роль приобретают морские перевозки (рис. 3).

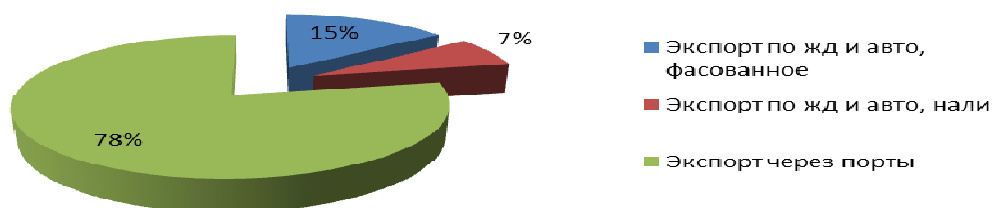


Рисунок 2. Структура транспортировки экспортируемого масла по видам транспорта, 2012 год, %

Из диаграммы видно, что 78% всего экспорта в 2012 году было поставлено морским транспортом, обусловлено это наименьшей себестоимостью и загруженностью портов.

В настоящее время Россия располагает 39 портами и 22 портовыми пунктами, но из-за недостаточной глубины 60% из них не способны

принимать крупнотоннажные суда, а производственные мощности позволяют обеспечить только 54% потребности переработки грузов.

Другой проблемой, с которой сталкиваются российские экспортеры растительного масла, является существующий дефицит, как авто-, так и железнодорожных цистерн. Ситуация усугубляется тем, что в мае 2012 года Федеральная служба в сфере транспорта дала предписание о запрете перевозки растительных масел в общих вагонах - цистернах, так как это не предусмотрено техническими условиями. Вместе с тем в соответствии с нормами ВОЗ и Codex Alimentarius, а также мировой практики перевозка растительных масел осуществляется в цистернах для светлых нефтепродуктов. Отечественным же товаропроизводителям и перевозчикам необходимо найти решение по замене использующихся трехсот тысяч цистерн на специализированный железнодорожный транспорт, которого пока еще нет ни на отечественном, ни на мировом рынках перевозок. Производители растительного масла в качестве альтернативы рассматривают автоцистерны, но их использование на расстояние свыше 400 км приводит к удорожанию литра подсолнечного масла в среднем на 3-4 рубля по сравнению с железнодорожной перевозкой. Но и рынок специализированного автотранспорта испытывает дефицит автоцистерн и автоконтейнеров.

Более доступным способом перевозки является применение стандартных бочек, кубовых емкостей и танк-контейнеров. Большое преимущество данных видов перевозок заключается в том, что при экспорте растительного масла можно ориентироваться на средне-и мелкооптовый рынки, когда не требуется аренда морского танкера, транспортировка груза осуществляется на обычных морских судах. Но вместе с тем удорожание транспортных расходов на 12 рублей на литр растительного масла по сравнению с ж/д или автоцистерной делает эту схему логистической цепочки менее востребованной и привлекательной для производителей.

Если рассматривать морской транспорт, то при контейнерных перевозках у экспортёра появляется возможность диверсифицировать клиентскую базу и поставлять объёмы менее 3 тыс. тонн, что невозможно физически при танкерных перевозках. Как следствие, в последнее время при заключении договоров все больше потребителей на внутреннем и внешнем рынках ссылаются на условия поставки согласно классификации «Инкотермс-2000» и отдают предпочтение контейнерам.

Более половины отгрузок подсолнечного масла осуществляется небольшими судами дедвейтом до 5 000 тонн через мелководные порты (Ростов, Темрюк, Кавказ) Азово-Черноморского бассейна, где объём экспорта составил 586 тыс. тонн. Через глубоководные порты Новороссийска и Тамани отгружено менее половины экспортных объёмов 566 тыс. тонн (47%). Такая структура отгрузок связана с высокой загруженностью порта Новороссийск различными грузами (нефтепродуктов, зерна и контейнеров).

При транспортировке небольшими судами происходит резкий рост ставок фрахта, что снижает конкурентоспособность отечественных растительных масел на мировом рынке при экспорте из мелководных портов. К примеру, для судна дедвейтом 5 000 тонн фрахт выше в 2,5 раза, чем у судна дедвейтом 30 000 тонн.

Вместе с тем транспортировка груза по маршруту МТК «Север-Юг»: порт Мумбаи– Индийский океан – Персидский залив – порт Бендер-Аббас– порт Бендер-Амирабад– порт Анзели– Каспийское море – порт Оля– Санкт-Петербург,- позволит отечественным экспортерам сократить сроки доставки груза до 12 дней, что в свою очередь является фактором снижения себестоимости для грузоотправителей в среднем на 20%.

Активизация экономических отношений России и Ирана требует и соответствующего развития «сердца» МТК «Север-Юг» - портов Каспийского моря и региона в целом, что в свою очередь будет способствовать и переориентации части грузопотоков с традиционных

морских путей вокруг Европы, а также с МТК «TRACESA» на данный маршрут.

4. Обоснование мероприятий по диверсификации клиентского портфеля отечественных производителей подсолнечного масла

Анализ мировых тенденций производства, экспорта, импорта подсолнечного масла, а также данные по структуре основных потребителей отечественной продукции масложировой подотрасли позволяют предположить, что одним из наиболее перспективных рынков сбыта является Иран. Но для полномасштабного освоения рынка растительных масел анализируемого региона необходимо экономическое обоснование эффективности логистических потоков и наличие большого спроса на подсолнечное масло российского происхождения.

Основными поставщиками Ирана являются Бразилия, Аргентина и Швейцария – соевого (почти 350 тыс. тонн), Малайзия – пальмового (около 100 тыс. тонн) и подсолнечного масла – Объединенные Арабские Эмираты и Уругвай (около 150 тыс. тонн). В последние 2 года также наблюдается тенденция к увеличению интереса к рафинированному маслу, общий объем которого во внешнеторговых поставках к началу 2013 года составил 520 тыс. тонн, среди которых 400 тыс. тонн рапсового масла, завозимого из Швейцарии, и 120 тыс. тонн пальмового - из Малайзии.

В 2012 году Иран до 90% внутреннего спроса на растительные масла обеспечивал за счет импорта, что обусловлено относительно низким качеством и высокой себестоимостью аналогичного внутреннего продукта. Вместе с тем прослеживается интерес не только к сырому маслу, но и к бутилированной и рафинированной продукции. Но высокие цены на данные товары снижают закупочную активность иранских потребителей.

Вследствие вышеперечисленных факторов рынок масложировой продукции Ирана является перспективным для сбыта не только российского нерафинированного масла, но и рафинированного, а также бутилированного

подсолнечного масла. Для чего, в первую очередь, необходимо рассчитать емкость рынка и соответствующие издержки на логистику в регион.

Для обоснования целесообразности выхода на иранский рынок подсолнечного масла составлен прогноз емкости потребительского рынка до 2018 года.

Таблица 1

Прогноз емкости рынка подсолнечного масла Ирана до 2018 гг.

| Показатель | Год | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Прогноз численности населения, тыс. чел. | 79 627 | 79 787 | 80 539 | 81 273 | 81 994 | 82 716 |
| Прогноз среднедушевого потребления подсолнечного масла, кг | 18,24 | 19,15 | 19,04 | 19,17 | 19,19 | 19,3 |
| Прогнозный объем рынка, тыс. тонн | 1 452 388 | 1 527 918 | 1 533 462 | 1 558 001 | 1 573 464 | 1 596 425 |

Расчеты автора

Далее по методу цепного показателя составляется агрегированный прогноз продаж и прибылей для сегмента подсолнечного масла, что позволит нам оценить целесообразность поставок отечественной продукции в данный регион.

Таблица 2

Прогноз продаж и прибылей, 2018 г.

| | |
|--|---------------------|
| Оценка общего числа потенциальных покупателей (54% от численности населения) | 44 666 805 |
| Размер целевого рынка (25% от общего числа покупателей) | x 0,25 |
| Охват дистрибуцией и коммуникациями (75% целевого рынка) | x 0,75 |
| Объем потребления | x 19,3 |
| Средняя цена единицы товара (прогноз) | x 93,98 руб. |
| Всего: Прогнозируемый объем продаж* | 15 190,74 млн. руб. |
| Доля рынка отечественной продукции | 18% |
| Итого: расчетная емкость рынка продажи подсолнечного масла | 2 734,33 млн. руб. |

Расчеты автора

Согласно нашим прогнозам при реализации отечественного подсолнечного масла на рынке Ирана через собственную дистрибуцию может принести доход в среднем 2 734,33 млн. в год. В настоящее время экспорт осуществляется через иранских трейдеров на условиях DAF порт

Новороссийск или CIF порт Анзали по цене 31500 за тонну. Так, по итогам 2012 года было реализовано 17656 тонн, что в денежном эквиваленте составляет 556,16 млн. руб.

Следовательно, можно сделать вывод о целесообразности выхода на рынок масложировой продукции отечественным товаропроизводителям, что позволит диверсифицировать клиентский портфель и увеличить реализацию продукции как нерафинированного, так и рафинированного, а также бутилированного подсолнечного масла. Но при этом актуализируется проблема снижения логистических издержек и оптимизации товарных потоков при экспорте готовой продукции.

5. Экономическое обоснование товародвижения подсолнечного масла в порт Анзали

Для обоснования рентабельности применения флексистем исследуется система переработки контейнерных потоков при экспорте подсолнечного масла в Иран Группой компаний «ЭФКО». Для этого была рассчитана стоимость поставки 1 тонны подсолнечного масла в Иран на условиях CIF порт Анзали.

Таблица 3

Стоимость 1 тоны подсолнечного масла в порту Анзали на условиях CIF в 2012 году, руб.

| Стоимость 1 т подсолнечного масла, руб. | Вид транспорта | | | | | |
|---|-------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|------------------------------------|-----------------------------|--------------------|
| | Автоплатформа с контейнером - судно | Автоцистерна-контейнер - судно | Автоцистерна - танкер | ЖД платформа с контейнером - судно | ЖД цистерна-контейнер-судно | ЖД цистерна-танкер |
| Среднерыночная цена 1 т подсолнечного масла | 28 500 | 28 500 | 28 500 | 28 500 | 28 500 | 28 500 |
| Транспортировка МЭЗ – порт Астрахань | 4739,89 | 4560 | 4560 | 4165,24 | 2318,53 | 2318,53 |
| Портовые работы | 471 | 2520 | 2520 | 471 | 1200 | 1200 |
| Таможенное оформление | 18,7 | 18,7 | 9,3 | 18,7 | 18,7 | 9,3 |
| Фрахт до порта Анзали | 1575 | 1575 | 1291,5 | 1575 | 1575 | 1291,5 |
| Итого | 35304,59 | 37173,7 | 36880,8 | 34729,94 | 33612,23 | 33319,33 |

Расчеты автора

Полученные данные свидетельствуют о том, что самым оптимальным вариантом транспортировки подсолнечного масла в Иран является перевозка по территории России в железнодорожных цистернах и морской фрахт в танкерах. Но реальная ситуация на рынке логистических услуг не позволяет на практике применять эту схему в силу жесткой конкуренции на цистерны, а также отсутствия танкеров в достаточном количестве и приоритета перевозки нефтепродуктов в них. Таким образом, наиболее оптимальным вариантом транспортировки груза при экспорте в Иран является перевозка в контейнерах на железнодорожной или автоплатформе с применением флекситанков.

Для обоснования эффективности предложенной системы товародвижения на рынке подсолнечного масла рассматривается структура транспортных издержек при отправке грузов через черноморские порта Новороссийск и Тамань.

В первую очередь необходимо отметить, что пропускная способность железнодорожного узла г. Новороссийска находится «на пределе» и составляет около 35 млн. тонн. С увеличением контейнерооборота запас пропускной способности железнодорожной инфраструктуры Новороссийска, а именно, имеющийся резерв до 2 млн. тонн в год, будет полностью исчерпан. Строительство же новых терминалов – например, по перевалке растительных масел или других грузов мощностью до 4 млн. тонн в районе Грузового двора или ввод зернового терминала компанией НУТЭП мощностью до 2,5 млн. тонн – окончательно превысит возможности узла и породит жесточайшую конкуренцию между грузами и терминалами. Таким образом, присутствуют риски несоблюдения временных сроков поставок и возникновения дополнительных издержек за счет простоя транспорта. Все это обуславливает, по нашему мнению, отказ от данной схемы транспортировки грузов.

Из-за отсутствия железнодорожной ветки, подходящей непосредственно к порту Тамань здесь также происходит удорожание

перевозки за счет автотранспортировки грузов со станции до порта. Следовательно, издержки увеличиваются в среднем до 1000 рублей на одну тонну. Поставка подсолнечного масла на условиях CIF порт Анзали в среднем обходится экспортерам в 36821,09 руб./тонна, включая стоимость самой продукции.

Из наших расчетов следует экономическая целесообразность экспорта грузов в Иран через порт Астрахань. Вместе с тем в условиях, когда Астраханской области отводится ключевая роль в развитии грузопотока с Прикаспийскими государствами, Индией и Ираном, модернизация существующей системы грузоперевозок в регионе просто необходима.

Данные проведенного SWOT-анализа позволяют сделать вывод о целесообразности увеличения грузооборота в порте «Астрахань». Здесь также перспективным направлением является грузопоток по МТК «Запад-Восток», интерес к которому уже проявили более двух десятков стран. С 2002 года вырос с 5,3 млн. до 12,8 млн. тонн, а к 2012 году составил 23,6 млн. тонн, 75% из которых имеют российское «происхождение». Перспективами развития торговых операций по этому маршруту является привлечение грузоотправителей из Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока. Для их обработки нужны и другие каспийские порты Оля и Махачкала.

Мы считаем, что развитие инфраструктуры порта «Астрахань» должно происходить на базе частно-государственного партнерства. В качестве частных инвесторов в первую очередь стоит рассматривать крупные компании, интересы которых распространяются на данный регион, например, ЗАО «Промышленные инвестиции», ОАО «Астраханьнефтересурс» и ОАО «Астраханский порт» и т.д.

Выводы и предложения

1. Оценка перспектив развития масложирового подкомплекса позволили выявить основные тенденции рынка маслосемян: объемы сельскохозяйственных угодий ограничены и идет процесс замещения посевных площадей подсолнечника на другие масличные культуры;

производство семян подсолнечника сконцентрировано практически в 10 субъектах РФ, хотя мелкопартийное производство присутствует в 77 регионах страны; в отрасли отсутствует научно обоснованная система земледелия, а также прослеживается дефицит современных сортов и гибридов подсолнечника, устойчивых к болезням и вредителям.

2. Отсутствие возможности расширения сбыта продукции вынуждает производителей подсолнечного масла проводить мощные маркетинговые мероприятия в поисках новых каналов реализации. Поскольку отечественный потребительский рынок уже устоялся в своих предпочтениях к той или иной торговой марке, а на вывоз семечек подсолнечника наложена экспортная пошлина в размере 20%, МЭЗам приходится искать новые каналы сбыта на мировых продовольственных рынках.

По данным различных маркетинговых служб к 2020 году экспорт подсолнечного масла из России составит 3,79 млн. тонн. Возможность выполнения данного прогноза будет зависеть от ряда факторов: структуры и размеров посевных площадей в России; природно-климатических условий, влияющих на урожайность масличных; технической модернизации производства: на сегодняшний день более половины компаний, производящих подсолнечное масло, имеют изношенное оборудование или оборудование, предназначенное для простой обработки, что сказывается на качестве конечного продукта.

3. Проведенный анализ экспорта подсолнечного масла по странам и объемам позволяет сделать прогноз, что основная тройка стран-импортеров подсолнечного масла из России в ближайшие несколько лет будет выглядеть следующим образом: Турция, Египет и Италия. Ежегодный объем поставок причерноморской продукции в указанные страны составляет около 70-80% от общего объема экспорта, тогда как активно проявляемый интерес со стороны стран Ближнего Востока и Европы будет способствовать его росту.

4. Согласно нашим прогнозам при реализации отечественного подсолнечного масла на рынке Ирана через собственную дистрибуцию

может принести доход в среднем 2 734,33 млн. в год. В настоящее время экспорт производится через иранских трейдеров на условиях DAF порт Новороссийск или CIF порт Анзали по цене 31 500 за тонну. Так по итогам 2012 года было реализовано 17656 тонн, что в денежном эквиваленте составляет 556,16 млн. руб.

5. С целью расширения транспортных возможностей при экспортных поставках продукции и увеличения транспортировки грузов в контейнерах мы предлагаем использовать инновационную упаковку - флекситанки. В таком случае товаропроизводители смогут не только снизить логистические издержки, но и дифференцировать грузопотоки по видам используемого автотранспорта, что особенно актуально в период сезонных повышений цен на перевозку. С другой стороны удешевление себестоимости за счет оптимизации логистической цепочки является конкурентным преимуществом отечественных товаропроизводителей на международных рынках масложировой продукции. И третье, внедрение флекситанков является инновацией в сфере складирования и последующей транспортировки грузов до конечного потребителя, позволяющей не только снизить издержки логистики, но и сохранить качество предлагаемой продукции, а также минимизировать естественные потери груза во время транспортировки.

Развитие транспортной и логистической инфраструктуры позволит максимально реализовать транзитный потенциал региона, как в рамках региональной морской торговли, так и в рамках транспортных коридоров «Северг-Юг» и «Восток-Запад», увеличить создаваемую добавленную стоимость при предоставлении транспортно-логистических услуг. Выполнение данных мероприятий позволит поменять структуру экспортных отгрузок масел и получить конкурентные преимущества как внутри страны, так и за ее пределами Российским товаропроизводителям.

По теме исследования опубликованы следующие работы:

I. Статьи в журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки

1. Шереужева М.А., Шереужев М.А. Тенденции развития мирового рынка растительных масел// Международный технико-экономический журнал, 2013. - №5, с. 37-42
2. Шереужев М.А. Логистические системы России в условиях глобализации/ Образование. Наука. Научные кадры, 2013. - №6, с.115-117.
3. Шереужев М.А. Перспективы расширения рынков сбыта подсолнечного масла // Международный технико-экономический журнал, 2013. - №6, с. 52-58

II. Статьи, опубликованные в сборниках, журналах и материалах конференций, и другие публикации

4. Шереужев М.А. Оценка рисков инвестиционных проектов// Сельское хозяйство – потенциал конкурентоспособного развития регионов. Сборник научных трудов молодых ученых. – М.: ГНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2012, с.121-127
5. Шереужев М.А. Влияние интеграционных процессов экономики России на масложировой подкомплекс// Современные проблемы экономики АПК в исследованиях молодых ученых. – М.: ГНУ ВИАПИ имени А.А. Никонова, 2013, с.222-226
6. Шереужев М.А. Контейнеризация на рынке растительных масел как фактор совершенствования логистики// Современные проблемы финансов в исследованиях молодых ученых. – М.: Издательство ООО «УМЦ «Триада», 2014, с.55-62