

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Колісник Ю.В.

Науковий керівник - канд.екон.наук, доцент Мандич О.В.

Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

(61002, м. Харків, вул. Алчевських, 44, каф. економіки та маркетингу,
тел. (057) 716-41-74)

E-mail: ekonom_khntusg@mail.ru

Головним питанням управління товарною політикою сільськогосподарських виробників зернової галузі є пошук оптимального співвідношення між обсягами виробництва зерна, тобто раціоналізації формування товарної стратегії та раціоналізації процедур реалізації товарної політики суб'єктів виробничої сфери внутрішнього, в тому числі і локального, зернового ринку.

Значимим напрямом розвитку товарної політики виробників зерна є управління обсягами виробництва та збуту. Реалізація цього процесу відчуває вплив багатьох об'єктивних законів та закономірностей, зокрема, ефекту масштабу, закону спадаючої віддачі, доцільності співвідношення екстенсивної та інтенсивної моделей розвитку виробництва тощо. Для з'ясування цих тенденцій виконане статистичне групування сільськогосподарських підприємств-виробників зерна Харківської області.

Результати групування переконливо доводять дію ефекту масштабу в контексті реалізації екстенсивної та інтенсивної моделей розвитку виробництва. Переважна більшість підприємств (369 одиниць) мають обсяги реалізації зернової продукції менші за 50000 ц при середній рентабельності зерновиробництва 18,9 %. При цьому нарощення обсягів виробництва та реалізації призводить до незначного збільшення рентабельності у другій групі підприємств до 19,6 %.

Однак подальше нарощення обсягів призводить до суттєвого зниження рентабельності у третій групі до рівня 5,4 %, що є свідченням переходу до перевагування інтенсивної моделі розвитку виробництва, пов'язаної з суттєвим розміщенням оборотних коштів у виробництві більш якісної продукції, вдалу реалізацію чого ми бачимо у збільшенні рентабельності в четвертій групі до 29,8 % при подальшому нарощенні обсягів виробництва та збуту.

Відносно висока ефективність зерновиробництва дозволяє стверджувати, що нарощення обсягів виробництва та збуту є чи не єдиним позитивно діючим важелем управління товарною політикою сільськогосподарських підприємств зернової спеціалізації. При цьому, найвищі ціни реалізації спостерігаються в четвертій групі господарств, адже їх обсяги товарних партій стають цікавими як для посередників більш високих за закупівельний рівнів маркетингової інфраструктури, так і для експортерів та переробників.