

6. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка агропромышленного комплекса региона / Т.А.Дозорова, Т.И.Костина, Е.Э.Костина // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 3 (27). - С. 151-155.
7. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка развития малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве / Т.А.Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. -№ 4 (28). - С. 181-186.

IMPROVEMENT OF GRAIN MARKETING THROUGH THE INTRODUCTION OF NEW DISTRIBUTION CHANNELS

Nelidin A.S.

Keywords: *management, marketing, finished products, distribution channel*

The article reveals the essence of distribution channels and their role in improving sales. Offered low-cost forms of marketing grain.

УДК 658

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ ЗЕРНА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

*Нелидина А.И., студентка 5 курса факультета трансферных специальностей
ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»*

*Научный руководитель - Г.Г. Зотова, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»*

Ключевые слова: *Управление, сбыт, зерновое производство, эффективность*

В статье раскрывается сущность и функции системы управления сбытом, ее место в повышении эффективности функционирования зерновой отрасли.

Главная цель сбытовой деятельности - реализация экономического интереса производителя в процессе получения предпринимательской прибыли на

Таблица 1 – Анализ влияния факторов на изменение прибыли от реализации зерна в ООО «Маяк»

Виды продукции	Объем реализации, ц		Полная себестоимость 1 ц, руб.		Средняя цена реализации 1 ц, руб.		Прибыль (убыток) всего, тыс. руб.		Отклонения прибыли 2014г. от 2012г., тыс. руб.			
	2012 г.	2014 г.	2012 г.	2014 г.	2012 г.	2014 г.	2012 г.	2014 г.	Общее	в том числе за счет изменений		
										объема	себестоимости	цены реализации
Зерно	125804	211811	543,6	464,8	650,6	546,5	13454	17309	3855	9204	16691	-22040

основе удовлетворения платежеспособного спроса потребителей. Хотя сбыт является завершающей стадией хозяйственной деятельности товаропроизводителя, в рыночных условиях планирование сбыта должно предшествовать производственной стадии. Оно состоит в изучении конъюнктуры рынка и производственных возможностей предприятия, при этом необходимо производить пользующую спросом (перспективную) продукцию, в составлении планов продаж, на основе которых и должны формироваться планы снабжения и производства. [5]

Практика подтверждает, что грамотно построенная система организации и контроля сбытовой деятельности способна обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Проведенный нами анализ сбыта зерна в ООО «Маяк» Мелекесского района Ульяновской области позволил сделать следующие выводы.

Возрастающий за анализируемый период (2012-2014 гг.) валовой сбор зерна позволил предприятию более существенно увеличить объемы его реализации, тем самым повысив уровень товарности зерна до 94,4%.

Выручка от продажи зерна возросла в 2014г. по сравнению с 2012г. на 33906 тыс. руб. Увеличение объемов реализации вызвало повышение выручки на 55958 тыс. руб., а снижение цены способствовало уменьшению суммы выручки на 22052 тыс. руб.

Данные таблицы 1 показывают, что основным фактором, повлиявшим на изменение прибыли в анализируемом периоде явилось снижение цены реализации зерна.

Также, несмотря на увеличение суммы прибыли, и без того невысокая рентабельность отрасли сократилась на 2,1 пункта.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что для данного хозяйства производство зерна на протяжении многих лет являлось

наиболее выгодным и эффективным. Так как емкость зернового рынка стабильна, а цены на зерно обеспечивали до последнего времени высокую рентабельность данной отрасли, то рационализация каналов сбыта зерна является для данного предприятия приоритетным направлением совершенствования системы сбыта продукции. [3, с. 38]

Оптимизация выбранных каналов сбыта может проводиться по различным критериям: максимизация прибыли, достигаемая к какому-то периоду, или накопленная прибыль за ряд интервалов планирования; максимизация сальдо потока денежных средств, накопленного на расчетном счете предприятия; экономической эффективности, рассчитываемой с использованием дисконтирования; показателя рентабельности и прибыльности. [1, с. 235]

Библиографический список

1. Ахметова, А.Р. Разработка технологии сбыта и реализация продукции / А.Р. Ахметова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2013. - № 5. - С. 230-237.
2. Дозорова, Татьяна Александровна. Ценовая политика : учебное пособие / Т.А. Дозорова, Г.Г. Зотова. - Ульяновск : УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - 128 с.
3. Зотова, Галина Геннадьевна. Формирование и эффективное функционирование регионального зернового рынка: дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05/ Г.Г. Зотова. - Москва : МСХА им. К.А. Тимирязева, 2000. - 158 с.
4. Морозов, В.И. Зерновое хозяйство и его эффективность в условиях Среднего Поволжья / В.И. Морозов, С.В. Басенкова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - N 2 (26). - С. 33-37.
5. Ходыревская, В.Н. Повышение эффективности управления сбытом готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии / В.Н. Ходыревская, И.В. Припадчева, Е.Н. Заикин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 6. - С. 11-13.
6. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка агропромышленного комплекса региона / Т.А.Дозорова, Т.И.Костина, Е.Э.Костина // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 3 (27). - С. 151-155.
7. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка развития малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве / Т.А.Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 4 (28). - С. 181-186.
8. Дозорова, Т.А. Ценовая политика / Т.А.Дозорова, Г.Г. Зотова. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. – 128 с.

SALES MANAGEMENT OF GRAIN AND ITS ROLE IN IMPROVING EFFICIENCY OF THE SECTOR

Nelidina A.I.

Keywords: *management, marketing, grain production efficiency*

The article reveals the nature and function of sales management system, its place in increasing the efficiency of the grain industry.

УДК 332

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Нетесов Н.А., студент 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – Басенкова С.В., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»*

Ключевые слова: *управление земельными ресурсами, интенсификация, эффективность использования земли.*

В данной работе рассмотрены влияние управления земельными ресурсами посредством интенсификации на результаты производства в сельскохозяйственных организациях.

Вопросы, связанные с управлением и использованием земли, являются наиболее приоритетными в сельском хозяйстве, поскольку без земли невозможен процесс получения продовольственных ресурсов для обеспечения населения и сырья для промышленности.

Управление земельными ресурсами в сельскохозяйственной организации связано с планированием структуры сельскохозяйственных угодий, посевных площадей, использованием с другими ресурсами, а также производственной программой предприятия.

Под *экономической эффективностью* управления земельными ресурсами понимают результативность деятельности, измеряемую отношением полу-